

TARTALOM

Benczes István: Az eurózóna (lehetséges) szétesésének értelmezései az államközpontú elméletekben	4
--	---

Illés Richárd – Lovas Anita: A hazai kockázatitőke-befektetések értékelése, különös tekintettel a JEREMIE-alapok befektetéseire	30
---	----

Udvari Beáta – Urbánné Mező Júlia: Afrika fejlődésének új alapja? Az Európai Unió és Afrika kutatási együttműködése	56
---	----

Abstracts of the Articles	90
----------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Belényesi Pál: A nagy adathalmazok és a fogyasztói adatok felhasználása – néhány nemzetközi ügy bemutatása	77
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Varga Zsófia: Az EU-jog alkalmazása. Kézikönyv gyakorló jogászoknak (Jezerniczki Katalin)	102
--	-----

Abstract of the Article	107
--------------------------------	-----

**A folyóirat példányonként megvásárolható
a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
1518 Budapest, Pf. 71
Telefon: 309-2642, 309-2695
Fax: 309-2647**

E-mail címe: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642
E-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695
E-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
Külgazdaság honlapja:
www.kulgzadasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail címe: kulgzadasag@kopint-tarki.hu. Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: www.posta.hu WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, hirlapelofizetes@posta.hu

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

A Külgazdaság olvasóihoz, szerzőihez

Harminchárom évet töltöttem el a Külgazdaság szerkesztőségében, és most főszerkesztőként búcsúzom. Döntésemben közrejátsszik, hogy folyóiratunk külső forrásokból történő finanszírozását az elmúlt években csak egyre nagyobb nehézségek árán lehetett megoldani. A pályázati lehetőségek gyakorlatilag megszűntek, tavaly már úgy tűnt, hogy a pénzhiány végzetes lesz. Ekkor az MTA folyóirat-támogatási keretéből kaptunk 1 millió forintot. Ezért és esetleges egyéb támogatások reményében folytattuk a munkát.

Idén a szerkesztőséggel egy évre szerződést kötött a Pallas Athéné Geopolitikai Alapítvány, vagyis ezt az esztendőt átvészelhetjük.

Nem részletezem, hogy egy szerkesztőség életében milyen nehézségeket jelent a bizonytalan finanszírozás, hogy ilyen körülmények közepette fejlesztési, újítási elképzeléseink milyen akadályokba ütköznek, egyáltalán, hogyan lehet így megőrizni szerzőink bizalmát.

Gondot jelentett megtalálnom a kényes egyensúlyt, amelyben egyrészt a finanszírozás biztosítható, másrészt a Külgazdaság függetlensége és magas színvonala is megmarad.

Ez a helyzet, a bizonytalanság és a kényes egyensúly állandó keresése megnehezítette számomra az érdemi munkát. Ezért úgy döntöttem, hogy nem folytatom. Hiszen épp a szerkesztői munka értelme szorult egyre inkább a háttérbe: a témák és a szerzők ki- és megtalálása, a benyújtott kéziratok cikké formálásának a szerzőkkel közös alkotói folyamata.

Bár főszerkesztőként lemondok, szerkesztőként ezentúl is részt veszek a Külgazdaság életében, egyes cikkek gondozását továbbra is vállalom.

A folyóirat kiadójával, a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvánnyal közösen kiváló szakembert sikerült megnyernünk a Külgazdaság új főszerkesztőjének: a több mint negyvenéves tapasztalattal rendelkező gazdasági újságíró, szerkesztő, Farkas Zoltánt.

Kérem olvasóinkat és szerzőinket, hogy változatlan érdeklődéssel olvassák a Külgazdaságot, és írásaikkal továbbra is keressenek meg bennünket: az új főszerkesztőt, a külsős szerkesztőket és engem is.

Landau Edit

Az eurózóna (lehetséges) szétesésének értelmezései az államközpontú elméletekben

BENCZES ISTVÁN

Az eurózóna válsága, a grexit lehetősége, a brexit ténye, vagy éppen az Európa-szkeptikus pártok erősödése szerte az unióban arra kell, hogy figyelmeztessenek: az európai integráció immáron nem egy-, hanem kétirányú folyamat. Ennek ellenére a diskurzusnak ma még alig része a dezintegráció és így nem is alakultak ki e folyamat értelmezésének elméleti, fogalmi és módszertani keretei. A cikk a nemzetközi kapcsolatok, valamint az integrációelméletek ún. államközpontú elméleteinek perspektívájából vizsgálja a dezintegrációt. Azt vizsgálja, hogy a neorealizmus, a klasszikus kormányköziség, a neoliberalis institucionalizmus, valamint a liberális kormányköziség használható megközelítések-e a dezintegráció (pontosabban az eurózóna dezintegrációja) értelmezésében, segítségünkre vannak-e egy ilyen rendszerszintű folyamat megértésében. A cikk fő megállapítása, hogy az államközpontú elméletek leginkább a tagállamok közötti törésvonalak és alkuk magyarázatában segíthetik az érdeklődőt, középpontba állítva mindazon elosztási konfliktusokat, amelyek korábban nem vagy csak másodlagosan voltak jelen az európai (gazdasági) integrációban. Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15.

Az integrációelméletek a regionális együttműködések – így kiemelten az Európai Unió – kialakulását és fejlődését magyarázzák. Jellemzően nem foglalkoznak a dezintegráció kérdéskörével. Ugyan nem állítják, hogy a fejlődés mindenkor egyenes vonalú volna, ahogy a legtöbb ilyen elmélet szerint sem halad az integráció valamiféle végpont felé, ám a szétesést magát külön nem tárgyalják. Holott, mint *Cohen* [2008, 180. o.] aláhúzza: „...a szuverén államok világában semmi sem tekinthető teljességgel visszafordíthatatlannak”.

Benczes István, egyetemi tanár, BCE Világgazdasági Intézet.
E-mail: istvan.benczes@uni-corvinus.hu

Mint *Vollaard* [2018, 3. o.] kritikusan megjegyzi, „...a regionális integráció vagy specifikusabban az európai integráció elméletei csak az integrációra fókuszáltak, nem a *dezintegráció*ra. Az európai integrációt érő számos kihívást tanulmányoznak mostanság, de ezek egyike sem adja az európai dezintegráció magyarázatát”. Az európai integrációt ért kihívásokat, mint a bővítést (heterogenitás fokozódását) vagy az euroszkepticizmus (és vele a populizmus) erősödését alaposan tárgyalja az uniós irodalom, de a dezintegráció nem (volt) téma. Tanulmány tárgya a differenciált integráció (*Holzinger–Schimmelfennig*, 2012, *Vigvári*, 2016), de nem a kevesebb integráció. Az EU-tanulmányok elvesznek a részletekben, így például a napi szintű kormányzásban és döntéshozatalban, így észre sem veszik a dezintegrációt, mert nem a nagyképet, a transzformatív erejű történeteket vizsgálják (*Vollaard*, 2014, 1143. o.).

Alapvető probléma az integrációelméletekkel, hogy többségükben működés-képtelenek „visszafelé”, így azután a dezintegrációnak, vagy akár csak a sikertelen integrációnak nincsen meg a megfelelő szótára, elméleti és fogalmi kerete, valamint módszertana (*Jones*, 2018).¹ Holott a válság kirobbanása óta eltelt közel egy évtized történései, mint a szuverén adósságválságok, a brit népszavazás a kilépésről vagy az EU-ellenes pártok erősödése egyértelműsítik, hogy az európai integráció kétirányú folyamat.

A dezintegráció többnyire az integráció inverzeként jelenik meg. Vagyis ha „az európai integrációt folyamatként definiáljuk, akkor a dezintegrációt is folyamatként célszerű értelmezni. Olyan folyamatként, amelyben a korábban egyesült entitások az őket alkotó elemekre esnek szét” (*Epple–Anders–Tuntschew*, 2016, 5. o.). Az Európai Unió (EU) integrációja mind ez idáig egyenes vonalúnak volt mondható három értelemben is: (1) horizontálisan, mivel nőtt a tagállamok száma, (2) vertikálisan, hiszen erősödtek a szupranacionális szervezetek, és végül (3) szektorálisan is, mivel a közös politikák mind kiterjedtebbé váltak (*Webber*, 2014, 337. o.). Feje tetejére állítva *Webber* érvelését – lényegileg ő maga is ezt teszi tanulmányában –, a dezintegráció így egyszerre jelentheti bizonyos tagállamok kilépését (vagy a közös politikákból való tartós kimaradását), a nemzetek feletti szervezetek gyengülését, illetve a tagállami szuverenitás visszaerősödését és a közös politikák szűkülését.

A Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) vonatkozásában a dezintegráció mint kifejezés többnyire arra a (most még csak feltételezett) helyzetre utal, amelyben az eurózonatagok száma csökken, azaz bizonyos tagállam vagy tagállamok egy csoportja elhagyja a monetáris uniót vagy mások erre kényszerítik őket. De jelenthetné

¹ Az egyik legfigyelemreméltóbb kivétel éppen *Jones* [2018] kísérlete, aki *Myrdal* [1956] alapján az integráció és dezintegráció kumulatív oksági elméletét állította fel.

akár a szupranacionális intézmények, így például az Európai Központ Bank (EKB) mandátumának, feladatkörének szűkítését is. Vagy akár a gazdasági és monetáris unió közös politikái hatókörének korlátozását, ami minimálisan is egyfajta stagnálást, azaz kompromisszumhiányt jelentene a továbblépésre – például a bankunió létrejöttének ellehetetlenítését. E veszélyek, bár reálisak, ám mind ez idáig nem kellett velük szembesülnie az EU-nak.

A cikk a nemzetközi politikai gazdaságtan és az integrációelméletek ún. államközpontú elméleteinek (a neorealizmus, a klasszikus kormányköziség, a neoliberális institucionalizmus, valamint a liberális kormányköziség) felhasználásával elemzi és értékeli az unió (szűkebben a gazdasági és monetáris unió) szétesésének eshetőségét, pontosabban azt kérdezi, hogy a vonatkozó megközelítések alapján tudunk-e érvényes állításokat megfogalmazni a dezintegrációról. Az államközpontú elméletek közös vonása, hogy racionális, hasznon maximalizáló szereplőként tekintenek az államra, amely az anarchia viszonyai között hozza meg döntéseit. Preferenciái rögzítettek és maga az integráció nem hat a preferenciaformálásra. A hazai (gazdaság)politikától vagy teljesen eltekintenek, vagy leegyszerűsített tárgyalását adják. A cikk a bevezetőt követő részben a szétesés közgazdasági értelmezéseként az optimális valutaövezetek elméletét hívja segítségül, majd az említett négy államközpontú elmélet perspektívájából elemzi a dezintegrációt. A cikket rövid konklúzió zárja.

Az optimális valutaövezetek elmélete mint referenciapont

A közgazdasági irodalom természetesen nincs híján útmutatásnak az eurózóna esetleges dezintegrációja vonatkozásában. Az optimális valutaövezetek-elmélet művelői már az európai egységes valuta bevezetése előtt egyértelműen rámutattak a vállalkozás strukturális gyengeségeire és így a bukás eshetőségére (*Feldstein, 1997*). Ám még az optimális valutaövezetek elmélete is inkább azt vizsgálja, hogy melyek azok a feltételek, amelyek között államok egy közössége közös valutát használhat, illetve egy konkrét államnak milyen feltételek megléte esetén érdemes csatlakoznia egy már működő valutaközösséghez, és nem pedig azt, hogy miért várható egy monetáris unió szétesése.

Az eurózóna válsága visszahozta a korábbi érveléseket a viták főáramába. Az ún. angolul beszélő közgazdászok köre (*Krugman, 2016*) most újlag felrótta az európai monetáris architektúra alkotóinak, hogy ami történt, az előrelátható volt – már azok számára természetesen, akik az optimális valutaövezetek elméletét komolyan

vették, és az alapján, vagyis nem politikai, hanem gazdasági érvek mentén értékelték a GMU-projekt válságállóságát. A válságban kiütköztek mindazon rendszerszintű hibák, amelyek már megalkotásának pillanatában is evidensek voltak – legalábbis a gazdaságelmélet művelői számára. Most pedig „az euró gazdasági csapdává vált, Európa pedig civakodó nemzetek fészke lett”, kiszolgáltatva a kontinent a politikai szélsőségeknek (Krugman, 2013, 7. o.).

A jellemzően az Atlanti-óceán túlsópartjáról érkező kritikák gyakorlatilag adott-nak vették, hogy rossz a konstrukció és képtelen ellenállni bármilyen komolyabb megrázkódtatásnak, sokknak. „Az amerikaiak hírhedten szkeptikusak az európai monetáris együttműködés hasznosságát illetően” – írta Eichengreen (1996a, 1. o.). A válság ebben a megközelítésben elkerülhetetlen volt. Az angolszász szkepticizmust áttekintő Jonung–Drea [2010] tanulmánya már a címadásával is igyekezett megragadni a korszellemet (az 1989 és 2002 közötti időszakot): *It can't happen. It's a bad idea. It won't last.* (Nem történhet meg. Rossz ötlet. Nem lesz tartós.)² A kritikák szerint a valutaunió elképzelhetetlen a fiskális és bankunió nélkül, ezek együttesen adják ki a gazdasági uniót. Sőt, az USA tapasztalatait felhasználva amellet érveltek kritikussai, hogy politikai unió nélkül nem vihető sikerre az európai monetáris unió (Henning–Kessler, 2012). A megoldás e szerint vagy az, hogy a GMU valóban egy teljes politikai unió felé közelít, vagy eleve létre sem jön.

A kritika annyiban jogos, hogy az optimális valutaövezetek endogén elmélete azt feltételezte, hogy a GMU-tagság maga indukál majd intenzívebb kereskedelmet a tagok között, aminek következtében az üzleti ciklusok szinkronitása is erősödik a valutaközösségben (Frankel–Rose, 1998). E – később mind szélesebb körben osztott – felfogás szerint egyáltalán nem probléma, ha az indulásnál a gazdasági szerkezetek és teljesítmények közlelről sem azonosak; a heterogenitás nem lehet oka az euróra való átállás elhalasztásának. A közös pénz átvétele ugyanis maga fogja erősíteni a konvergenciát, utólag biztosítva az unió optimális valutaövezet jellegét. Az endogén elméletek azonban nem bizonyultak helytállónak: nem történt meg a remélt konvergencia, sőt több tekintetben is erősödtek a divergenciák (Benczes–Rezessy, 2013).

Azt azonban érdemes hangsúlyozni, hogy az optimális valutaövezetek elmélete eredeti formájában az árfolyamrendszerek közötti választást volt hivatott megkönnyíteni egyfajta költség-haszon elemzés alapon. Európában, a nyolcvanas évek második felében, amikor elkezdődött a monetáris unióról való együtt gondolkodás, már érvényben volt és sikeresen működött a kiigazíthatóan rögzített európai árfolyam-

² A cím utalás Dornbusch [2001] írására, amely ebbe a három táborba osztotta az amerikai hozzászólásokat az euró bevezetése kapcsán.

mechanizmus (ERM). Az EK/EU kontextusában ezért a kérdés inkább úgy merült fel, hogy továbblépjenek-e a tagállamok a rögzítés felől a közös pénz és a monetáris unió irányába. Ezt azért érdemes kiemelni, mert az optimális valutaövezetek-vitában az egyik központi kérdés éppen az, hogy megéri-e feladni az önálló monetáris politikát azokért az előnyökért, amelyek a rögzítésből vagy az egy pénzre való átállásból származnak. Európa államai az ERM-ben ugyanis nem rendelkeztek autonóm monetáris politikával, kénytelenek voltak a Bundesbank lépéseit követni.³

Paradox módon tehát az olyan másodhegedűs államok számára – mint Franciaország vagy Olaszország – az euróra való átállás adhatott lehetőséget a német jegybanktól való közvetlen függés oldására oly módon, hogy a monetáris politikát nemzeti szintről nemzetek feletti szintre delegálták (Grieco, 1996). Az együttműködés által így nem egyszerűen az antiinflációs politikát, a gazdaságpolitikai hitelességet nyerték a gyengébb felek, hanem megszabadultak a Bundesbank jelentette kötöttségektől is. Mivel biztosítva volt/van részvételük az EKB döntéshozó testületeiben, ezért az uniós monetáris és gazdaságpolitikában is felértékelődik helyzetük. Streeck [2015] hasonlóképpen úgy vélte, hogy a GMU-projekt nem a részt vevő államok szuverenitásának csorbitásáról szólt, éppen ellenkezőleg, az érintettek (köztük leginkább Franciaország) így kívánták visszanyerni a Bundesbank fogságába esett pénzügyi szuverenitásukat. A németek pedig saját jól felfogott érdekükből támogatták a projektet (Moravcsik, 2012). Németország gazdasági jólétét a nyitott piacok, a versenyző (tehát nem túlértékelt) valuta és a stabil, inflációmentes pénz garantálhatja. A német gazdasági és kormányzati körök egyetértettek abban (és ez ma sincsen másként), hogy saját érdekeiket és államuk jólétét az garantálja, ha Európa monetáris ügyeit független jegybankok irányítják.

A monetáris politikák autonómiájának kérdését azért is érdemes kihangsúlyozni, mert például a grexit kapcsán kibontakozott vitákban többen is azért érveltek Görögország kiválása mellett, hogy ezzel az ország visszanyerhesse monetáris poli-

³ Szélsőségesen élteze ki e dilemmát az árfolyam-mechanizmus 1992-es kudarca, ami egyebek mellett az olasz líra és a brit font távozását, illetve az árfolyam-mechanizmus lebegési sávjának jelentős mértékű kiszélesítését eredményezte. A szocialista tömb országaiban bekövetkezett fordulat és rendszerváltás lehetővé tette Németország újraegyesítését. A két német állam egyesítése úgy történt, hogy egyfelől a (nyugat-)német márka maradt az egyesült Németország fizetőeszköze, másfelől a szövetségi kormány jelentős mértékű transzfereket biztosított a keleti országrész felzárkóztatására. A fiskális sokkhatás (emelkedő kormányzati transzferek, szubvenciók és közberuházások formájában) arra szorította a német jegybankot, hogy a német márka vásárlóerejének védelme érdekében restriktív monetáris politikát alkalmazzon. A német jegybank megszorító politikája azonban negatív aszimmetrikus sokként hatott az ERM (európai árfolyam-mechanizmus) más országaiban. Az ilyen egyoldalú kiszolgáltatottság akkor működőképes, ha a horgonyvaluta (jelen esetben a német márka) tulajdonosa képes a közösség érdekeit is szem előtt tartani, ami azonban a nemzeti érdekekkel ellentétes is lehet.

tikájának autonómiáját. És hasonlóképpen: az eurózónától való távolmaradás tipikus érve a nemzeti kézben maradó és így feltételezetten hatékony jegybanki politika.

Több elképzelés is született arról, hogy a görög válság megoldása a GMU-ból való kilépéssel volna megoldható – és egyszersmind az EU-tagság fenntartásával. *Feldstein* [2010], illetve *Rodrik* [2010] olyan átmeneti exitben gondolkodtak, ami világos menetrend és játékszabályok szerint alakulna, lehetővé téve a görög gazdaság versenyképességének helyreállítását a nemzeti valuta újbóli bevezetése (és annak leértékelődése) után. A kilépés opciójával úgy élhetne egy bajba jutott ország, hogy azután kötelező volna visszatérése a valutarendszerbe – egy jóval versenyképesebb árfolyamon. Az átmeneti kilépéssel a fiskális konszolidáció költségei is mérséklődnének például azáltal, hogy a magánszektor képes volna – legalább részben – felszívni a közszektorból elbocsátottakat (a közszektor rendbetételének igénye tehát még ezen reformgondolatoknak is része maradt).⁴

Ha Görögország visszatérne a nemzeti fizetőeszközhöz, akkor a valuta leértékelődését követően a kivitel ugyan erősöd(het)ne, de ez önmagában nem jelent tartós megoldást. Több feltételnek is javulnia kell, ha valós eredményt remél egy bajba jutott gazdaság. Az árversenyképesség erősödése nem jelzi a minőségjavulást vagy például közvetlenül a görög termékek népszerűségének növekedését. Ha az árelőny nem jár együtt a termelékenységi tényezők javulásával, akkor a nettó barter cserearány-mutató erősödése ugyan látszólag pozitív változásokra utal, de semmi nem garantálja, hogy tartóssá is válik a változás.

De legalább ennyire súlyos következményei lehetnek annak, hogy a leértékelés az adósságszolgálat költségeit azonnal megemeli, mivel a tartozások euróban denomináltak, míg az állami adóbevételek hazai valutában termelődnek. Hasonlóképpen nehéz helyzetbe kerül a privátszektor is külső adósságai finanszírozásánál. Az exit (még ha többé kevésbé rendezett is), felerősíti a bizonytalanságot. A racionális háztartások, az üzleti szektor és a befektetők menekülni fognak a hazai valutában denominált eszközeikből. Ezen eszközök értékvesztése a vagyonhatás miatt újfent deflációs hatású lesz. A hazai valutától való megszabadulás igénye további nyomás alá helyezi a hazai valutát, így végül a likviditási krízis a pénzügyi rendszer és a gazdaság teljes összeomlásához vezethet. A végén maga az exit löki a bajban lévő gazdaságot a nem teljesítés, az államcsőd felé (*Eichengreen*, 2010, *Györfly*, 2017).

⁴ *Rodrik* [2010] mindazonáltal hangsúlyozta, hogy ő soha sem volt eurószeptikus, de be kell látni, hogy az EU 2010-ben még nem volt érett arra intézményileg, hogy egy válságot megfelelően tudjon kezelni.

Természetesen nem elhanyagolhatók azok az extra költségek sem, amelyek például abból fakadnak, hogy bizonytalanná válik, vajon nem lesznek-e követői Görögországnak vagy az éppen aktuálisan válsággal küszködő gazdaságnak. Nem lehet majd tudni, ki lenne a következő kilépő. És azt sem lehet biztosra venni, hogy egy ponton túl esetleg majd nem éppen Németország érzi-e túl nagy kötöttségnek a közös valutát és a vele járó szolidaritási kényszert. A racionális viselkedést feltételező államközpontú megközelítések alapján arra lehet következtetni, hogy az EU legerősebb gazdasága mindaddig támogatni fogja a GMU egyben maradását, amíg az az egységes piac egyben tartását is szolgálja. Ám ha az eurózóna szétesése szélsőséges esetben az egységes piac vívmányait veszélyezteti – mert például államok nemzeti hatáskörben szeretnék szabályozni annak bizonyos szegmenseit, közvetlenül is szolgálva saját nemzeti érdekeiket –, akkor a közös piac jelenlegi legnagyobb haszonélvezője sem maradhat majd tétlen.

Az optimális valutaövezetek elmélete segíthet tehát annak megértésében és számszerűsítésében, hogy a közös valuta feladása és a saját fizetőeszköz bevezetése milyen konkrét hatásokkal járhat. Ám annak eldöntése, hogy egy ország vagy országcsoport végül is feladja-e valutauniós tagságát, elsősorban politikai döntés és csak másodsorban a gazdasági kalkuláció eredménye. Az 1930-as évekig, amikor is jelentős intézményi reformok valósultak meg az Egyesült Államokban, elvben az USA is jobban járt volna, ha egyes régiói önálló valutát használnak, mivel a különféle sokkok eltérőképpen érintették az ország bizonyos részeit. Mivel azonban a cél az amerikai állam megteremtése volt, ezért nem számított, hogy gazdasági értelemben költséges volt a dollár használatának általánossá tétele (*Rockoff*, 2000).

Az a kérdés, hogy bölcs döntés volt-e korábban létrehozni a GMU-t, nem keverendő össze azzal, hogy most, hogy már megvan, megmaradjon-e, vagy megszűnjön. Az a tény, hogy az optimális valutaövezetek-elmélet kritériumrendszere alapján a közös valutára való áttérés nem feltétlenül volt jó döntés két évtizeddel ezelőtt, nem vezethet arra a (téves) következtetésre, hogy most viszont fel kellene számolni – hiszen közben maga a GMU is drámaian átszabta ezen országok működését, újra-definiálta érdekeiket (*Aslett–Caporaso*, 2016).

A szétesés államközpontú értelmezései

Az optimális valutaövezetek elmélete hasznos eszköz annak mérlegelésében, hogy milyen konkrét gazdasági hasznokkal és költségekkel jár valamely ország csat-

lakozása egy monetáris unióhoz. Csakhogy az euróra való átállás soha nem volt és valószínűleg nem is lesz tisztán gazdasági megítélés függvénye. A tagállami szinten jelentkező gazdasági és politikai motivációk együttes megértésében segíthetnek a nemzetközi kapcsolatok és az integrációelméletek ún. államközpontú magyarázatai. Sőt, talán abban is útmutatást kínálhatnak, hogy ugyanezen államoknak miért állhat érdekében a másik irányú folyamat erősítése, vagyis az eurózóna szétesése.

Neorealizmus: kiegyensúlyozás és csapódás

A nemzetközi kapcsolatok máig meghatározó államközpontú elmélete a neorealizmus, amely rendkívüli módon szkeptikus a regionális együttműködésekkel szemben.⁵ „Egyetlen állam sem fogja feláldozni saját érdekeit azért, hogy egy nagyobb közösséget támogasson, veszélyeztetve saját biztonságát, aláásva jólétét, veszélyeztetve jövőjét” (*Frankel*, 1996, xv. o.). A neorealizmus értelmezésében a nemzetközi politikát a nemzetitől az különbözteti meg, hogy előbbiben van (kell) önségély, míg utóbbiban nincsen, mert a hatékony állam képes megvédeni saját polgárait.⁶ Az államokon belül az aktorok ezért specializálódhatnak, kialakítva együttműködésük kereteit és normáit. A nemzetközi szintéren ellenben, felettes hatalom híján, az államok igyekeznek fenntartani függetlenségüket még úgy is, hogy akár autarkiót valószínűsítanak meg. A neorealizmus atyja, *Kenneth Waltz* kerüli is az államok közötti együttműködés leírására az integráció mint kifejezés használatát, azt kizárólag az államon belüli szereplők együttműködésére tartja fenn. Az államok közötti kapcsolatok szükségszerűen lazábbak, mint az államon belüliek, ezekre az interdependencia kifejezést alkalmazza (*Waltz*, 1979, 104–105. o.).

Így azután a dezintegráció – mint lehetséges forgatókönyv – a realista iskola képviselői számára nemhogy nem elképzelhetetlen, hanem szinte magától értetődő. A nemzetközi struktúra változása (kétpólusúból a több- vagy az egypólusúba való átmenet) és így a hatalmi képességek eloszlásában beálló torzulások az együtt-

⁵ A realizmus a második világháborút követően vált a nemzetközi kapcsolatok elemzésének meghatározó iskolájává. Később, a hetvenes években az elmélet főként módszertani gyengeségei okán veszített súlyából. Az elmélet megújítására *Waltz* [1979] tett sikeres kísérletet, hozzá köthető a neorealizmus, ami – a megújuló társadalomtudományi kutatások igényeinek megfelelően – előre definiált (mag) feltevések alapján fogalmazott meg hipotéziseket az államok viselkedésére vonatkozóan.

⁶ Anarchiában az államok a túlélésért küzdenek, ebben az önségélyre támaszkodnak. Az önségély két forrása a belső képességek fokozása erőforrás-mobilizálás révén (fegyverkezés, illetve állami kapacitások erősítése), valamint a külső partnerekkel történő (*ad hoc*) szövetségekötés. „Az önségély rendszerében a biztonságpolitikai szempontok a politikai érdek alá rendelik a gazdasági hasznokat” (*Waltz*, 1979, 107. o.).

működési készségre is hatással vannak, ami végső soron dezintegrációra vezet. Ha a realizmust a waltzi neorealizmusra szűkítenénk, akkor a szétesés bizonyos értelemben természetes következtetése egy olyan elméletnek, amely elsősorban annak megértésében jeleskedik, hogy miért *nem* léteznek stabil normák a világpolitikában, hogy miért *nem* válnak autonómmá az intézmények, és miért *nem* képzelhető el egy alkotmányos nemzetközi rezsim létrejötte (Stone, 1994, 449. o.).

A realista tábor az EK/EU-t a hidegháború termékének tekintette. A hidegháború lezárultával ezért a realista elméletek művelői elsősorban azt várták, hogy az új egy- vagy többpólusú rendszerben az európai államok elsődleges, minden mást, így a jólétet és a prosperitást is maga mögé utasító érdeke a túlélés lesz, amit az önszegély biztosít. Egy ilyen instabil rendszerben – a realista logikának megfelelően – az egyik állam biztonságra törekvése egyben a másik állam fenyegetését is jelenti. Az abszolút nyereségek helyére Európában – csakúgy, mint korábban évszázadokon át – a relatív nyereségek kerülnek, megnehezítve vagy akár ellehetetlenítve az együttműködést.

Realista körökben általános vélemény volt, hogy a hidegháború végeztével a paradigma feltevéseinek megfelelően „a nyugati államok kapcsolatai visszatérnek az 1930-as, 1940-es évek mintázataihoz, amelyekben az anarchiából fakadó problémák domináltak: a gazdasági rivalizálás, a biztonsági dilemmák, a fegyverkezési verseny, a hipernacionalizmus, a kiegyensúlyozó szövetségek, és végül a háború fenyegetése” (Deudney–Ikenberry, 1999, 104. o.). A tagállami szuverenitás (illetve visszaszerzésének) igénye természetsszerűleg állt helyre a Szovjetunió kiegyensúlyozása szükségességének a hiányában. Nem volt többé értelme a szuverenitás integráció általi szűkítésének Nyugat-Európában (Rosato, 2010). Mivel a realista világban a nemzetközi kooperáció legfőbb célja a biztonsági dilemma kezelése, ezért a megváltozott struktúrában nem feltétlenül van motiváció a korábbi együttműködés fenntartására, annak költségei ugyanis drámaian megnőhetnek – jósolta John Mearsheimer, a talán legismertebb (offenzív) realista (Mearsheimer, 1990a, b). A racionális államok másféle megoldásokat keresnek, és elfordulnak az EU-tól, teret engedve a kiegyensúlyozatlan multipolaritásnak a kontinensen (Mearsheimer, 2010). Érvelése szerint a növekvő bizonytalanság, az érdekek egymásnak feszülése a kiegyensúlyozás igényéből fakadóan elmélyíti a konfliktust az európai felek között, és így azok visszatérnek a II. világháború előtti ellenséges viszonyokhoz: „[a]z európai államrendszer fogantatásától kezdve háborúval volt terhelve” (Mearsheimer, 1990a, 11. o.).

Az európai integráció szétesésének gondolata nem új keletű a realista táborban. A klasszikus realizmus nagy alakja, *Hans Morgenthau* az európai integrációs folyamatok indulásakor azokat ugyan biztónak vélte, de egyáltalán nem tartotta kizárhatónak a nemzetállam ideájához és a nacionalizmusokhoz való visszatérést. Ezt az alternatívát röviden „politikai kétségbeesésnek” nevezte el *Morgenthau–Thompson* [1986].⁷ De legalább ilyen elgondolkodtatók *Waltz* szavai, aki szerint „politikai értelemben az európai eset komplikált. Sokan úgy hiszik, hogy az EK olyan messzire jutott az egységesülésben, hogy onnan nem léphet vissza, vagy legfeljebb csak kismértékben. Ez talán igaz, de talán az is igaz, hogy olyan messzire jutott az egységesülésben, hogy tovább már nem is mehet” (*Waltz*, 1993, 69–70. o.).

A realista világban tehát több okból sem valósulhat meg az együttműködés (*Collard-Wexler*, 2006). (1) Anarchiában – felsőbb, kényszerítő szerv hiányában – fogolydilemma típusú helyzetek állnak elő, amelyekben a Nash-egyensúlyt a kölcsönösen nem kooperáló magatartás jelenti. (2) A relatív nyereség fontosabb, mint az abszolút, ezért államok még abban az esetben sem lépnek együttműködésre, ha az számukra (is) jólétnövelő hatású volna. Ráadásul sok esetben nem is ismert előre, hogy pontosan mekkora abszolút és relatív nyereséget hozhat az együttműködés, ami a döntéshozók diszkontrátáját növeli. (3) A kooperáció fokozza az interdependenciát, kiszolgáltatottá, függővé és sebezhetővé téve a részes államokat. Ami logikus döntés egy országon belül (specializáció, munkamegosztás), az végzetes lehet a nemzetközi kapcsolatokban.

E dilemmák feloldására, vagyis az együttműködés megvalósítására a realista iskola két lehetséges megoldást kínál: koalíció szervezése a közös ellenféllel szemben, illetve egy olyan hegemon felemelkedése, amely kikényszeríti a kooperációt. Az EU esetében ez azt is jelenti, hogy a vizsgálat fókuszába az unió legerősebb tagállama, Németország kerül. Míg az első esetben Németország kiegyensúlyozását és ezzel egyben a ma ismert EU szétesését, addig a másikban a Németországhoz való csapódás és egy német dominanciájú unió kiépülését vetíti előre az elmélet.

Angela Merkel az eurózóna tagállamainak adósságválsága hajnalán így fogalmazott: „[h]a az euró összeomlik, akkor az Európát és az Európai Unió ideáját is maga alá fogja temetni” (*Merkel*, 2010). Az idézet világos üzenetet fogalmaz meg: az euró összeomlása az EU szétesését is előrevetíti. Azon túl, hogy az euró kudarca komoly

⁷ De e negatív scenárió mellett két másikat is lehetségesnek tartott a realista iskola talán legnagyobb alakja. Az ún. „politikai impotencia” forgatókönyve olyan helyzetre utalt, amelyben az európai államok inaktív külpolitikát folytatnak, míg a „politikai kreativitás” koncepciója olyan aktív Európát vizionált, amely politikai, hadászati és gazdasági egységesítésre törekszik.

konfliktusokat generál a tagok között, megindul a hibáztatás is, és a legtöbben nyilván Németországot fogják bűnbaknak megtenni (*Zielonka*, 2015, 54. o.).⁸ Egy ilyen forgatókönyvben lesznek majd államok, amelyek Németország kihívóiként tüntetik fel magukat, ellenkoalíciókat szervezve a hatalmi politizálás és kiegyensúlyozás jegyében. Mások csapódni próbálnak majd, végletesen megosztva Európát. Az ilyen ellenséges környezetben virulnak majd a nacionalizmusok, teret nyer a populizmus, sérülhetnek a demokratikus jogok. E folyamatok ellen hathat ugyanakkor *Grieco* [1995, 1996] módosított realista hipotézise szerint az a tény, hogy az EU tagállamai abból a célból szövetkeztek Németországgal a GMU létrehozására, hogy saját pozícióikat erősíthessék az EU-n belül is és a világban is. Ez a fajta csapódás második legjobb megoldásként is értelmezhető, ami által a gyengébb állam is relatíve nagy haszonra tesz szert. A gyengébb államok nem egyszerűen megfogalmazzák véleményüket, hanem „tényleges hatást gyakorolnak az együttműködési megállapodás menetére” (*Grieco*, 1996, 280. o.). Következésképpen, még ha egy-két kisebb állam elhagyja is a GMU-t, a meghatározó nagyok esetében ez nem reális feltevés, mert nem áll érdekükben a távozás, hiszen azzal egyértelműen Németországot erősítenék, veszélyeztetve saját egzisztenciájukat is.

De a nemzetközi politikai gazdaságtan realista alapokon megfogalmazott hegemon stabilitás elmélete alapján az sem zárható ki teljességgel, hogy Németország előbb-utóbb hegemonként viselkedik majd a kontinensen.⁹ A hegemon stabilitás realista elmélete az önérdékkövető állami logika alapján egészen más következtetésekre jutott, mint az elmélet liberális ága (*Kindleberger*, 1973, *Keohane*, 1984). A realista hegemon ugyanis olyan hatalmat vizionál, amely saját céljainak realizálása érdekében nem retten vissza a kényszer alkalmazásától. Különbőség továbbá, hogy míg a liberális elméletben a jóságos hegemon a nemzetközi rendszer stabilitásának és prosperitásának kereteit teremti meg, addig ez esetben a hegemon feladata a rendszer nyitottságának biztosítása. A liberalizált nemzetközi gazdaság természetesen nem önmagáért való. Azon túl, hogy erősíti a hegemon pozícióit, biztosítja a nemzetközi rendszer viszonylagos kiszámíthatóságát és békéjét is (*Gilpin*, 1987). Németországot éppen ezen az alapon vádolják most többen is: az egységes piac egyben tartásában,

⁸ *Kundnani* [2015] azt feltételezi, hogy a britek kilépésével minden korábbinál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a többi tagállam koalícióra lép egymással a németek kiegyensúlyozására. Ilyen ellenkoalíciók formálódtak az adósságválság-rendezés és a migrációs válság kapcsán is (*Janning-Möller*, 2016).

⁹ A hegemon stabilitás elmélet realista változatáról lásd: *Gilpin* [1975], valamint *Webb-Krasner* [1989].

a nemzetközi szabadkereskedelem erősítésében érdekelt, miközben nem szolidáris a közösség bajba jutott tagjaival (Beck, 2014, Morisse-Schilbach, 2011).

Klasszikus kormányköziség: visszatérés az államérdekhez

A klasszikus kormányköziség elmélete az integrációelméletek talán legismeretesebbjét, a neofunkcionalizmust vette kritika alá a hatvanas években, reflektálva mindazon integrációs kudarcokra, amelyek 1965 és 1966 között Franciaország ún. üres széki politikájához voltak köthetők. A francia nemzeti érdeknek a közösségi érdek elé történő helyezésével az államközpontú elméletek is felértékelődtek az unió fejlődésének magyarázatában.

A realizmussal leginkább rokonítható klasszikus kormányköziség elmélete számára sem (volna) meglepő fejlemény az EU, illetve a GMU dezintegrációja. Már az elmélet fogantatása is alapvetően az integrációs folyamatok lassulásához, illetve egyfajta visszarendeződéshez voltak kapcsolhatók a hatvanas években. Hoffmann [1966] elméletében ugyan nem a struktúra volt a meghatározó magyarázó tényező, ám a nemzeti érdek nála is dominánsan megjelent a magyarázatokban. Hoffmann egyik fontos tétele volt, hogy a külső környezet változása (egy külső sokk) nagyon is eltérő reakciókat vált(hat) ki az érintett államokból nemzeti szinten, ami végső soron dezintegrációhoz vezethet. Másik megfigyelése volt, hogy a nemzetállam olyan erős konstrukció, amelyet a különféle intézmények a szupranacionális elitekkel kiegészülve sem tudnak okafogyottá tenni. Nemcsak de Gaulle üres széki politikája, hanem a hetvenes évek külső sokkjaira adott nagyon is eltérő és nagyon is nemzeti válaszok is alapot adtak tézise megfogalmazására.

Webber [2014] szerint a klasszikus kormányköziség alapján arra következtethetünk, hogy dezintegrációra a francia–német tengely együttműködésének kudarca esetén számíthatunk. A hidegháború éveit alatt e „duumvirátus” nem az egyenlő felek munkamegosztását jelentette. Franciaorszáé volt a politikai és diplomáciai vezető szerep, míg Németorszáé a követés maradt. A német vezetés ezt azzal az egyértelmű reménnyel vállalta, hogy országuk idővel visszaszerezheti exportpiacait és megerősítheti jelenlétét Európában, majd pedig megvalósulhat az ország (újra) egyesítése (Paterson, 2012).

Loriaux [1999] annyiban árnyalni igyekezett e képet, hogy Németország és Franciaország között nem egyszerűen egy vezető–követő viszonyrendszer épült ki, hanem e két állam két különböző stratégiát igyekezett megvalósítani az integráció során. Németország geopolitikai internacionalizmusa (a multilaterális intézmények

iránti elköteleződése) együtt létezett Franciaország geopolitikai kartellizmusával, ami egyszerre jelentett államkapitalista fejlődést, illetve a Szovjetunió és az USA egyként való kiegyensúlyozását. Később, már az egységes piac és a közös valuta sikerére utalva vezette be *Pedersen* [1998] az együttműködő hegemonia fogalmát. A két vezető európai hatalom politikai és gazdasági erőforrásainak összeadódásával lehetővé vált a kollektív javak közös előállítás. Az EU 2004-es bővítése után azonban mind nyilvánvalóbb lett, hogy a francia–német tandem vezető szerepének, hegemoniájának fenntartása problematikusá vált (*Schild*, 2010).

E konfliktus az eurózána válságkezelésében aztán egyértelművé is vált. A Lehmann Brothers csődje utáni 2008. októberi állam- és kormányfői csúcson a vezetők úgy határoztak, hogy minden tagállam maga áll jól saját bankjaiért, mellőzik a közös kimentéseket. A kormányközi megoldások, kormányközi szerződések térnyerése is alátámasztja az intergovernmentalista elméletet. Míg a maastrichti folyamatban nagyon is aktív szerepet játszott a Bizottság, addig a válságrendezésben, különösen annak első szakaszában drámai mértékben leértékelődött az intézmény, és kezdeményező szerepét az Európai Tanács vette át (*Fabbrini*, 2016, *Puetter*, 2012). Megerősödtek a kormányfői és államfői alkuk, kifejezésre juttatva a tagállami akaratot, akár a közösségi érdekekkel szemben megfogalmazva azt. Ennek egyértelmű példája a bilaterális hitelek mint megoldás a görög válság kezelésében 2010 májusában. A kormányköziség elméletét így nem éri meglepetésként, hogy a tagállamok a válságrendezés során nem a több, hanem a kevesebb nemzetek feletti megoldások felé mozdultak el. A nagyobb fiskális kapacitás vagy különösen a transzferunió létrehozása túlmutat a low politicsen, mivel az közvetlenül is hatást gyakorolna egy tagállam szuverenitására, korlátozva annak nemzeti mozgásterét. A válság fájlóan igazolta, hogy a tagállamok szuverenitásvágya és a külső körülmények együttesen olyan irányba terelhetik a folyamatokat, amelyben a tagállami alkuk kiszorítják a nemzetek feletti és kölcsönösen előnyös megoldásokat.

Más perspektívából indulva, gazdaságtörténeti áttekintésében *Eichengreen* [1996b] is hasonló következtetésekre jutott. Demokratikus, szuverén országok képtelenek tartósan működtetni a rögzített vagy kvázi rögzített árfolyamrendszereket. *Polányi* [1944/2001] alapján azt mutatta meg, hogy a demokratikus választójog kiterjesztésével szűkül a kormányzati mozgástér; a hatalomban lévők pedig ösztönösen a kisebbik rosszhoz, a rögzített árfolyamrendszer feladásához nyúlnak a belső feszültségek feloldására. Ez azonban megakadályozza őket abban, hogy tartós együttműködést létesítsenek a nemzetközi pénzügyi rendszerek (például az arany-sztenderdrendszer) keretein belül. A GMU keretei között a külső leértékelés nem

lehetőséges. Az igazodás egyetlen módja a válsággal sújtott tagállamokban a belső devalválás, ami népszerűtlenné teszi a regnáló kormányzatot, előrevetítve bukását. Ennek elkerülése érdekében a tagállami kormányzatok érdekében állhat az eurózóna elhagyása vagy legalábbis az azzal való fenyegetőzés.

A klasszikus kormányköziség értelmezésében tehát az európai integráció lassulása, leállása vagy visszafordulása azt jelenti, hogy a részt vevő racionális felek a továbbiakban úgy ítélik meg, hogy az együttműködés költségei meghaladják annak remélt hasznait. *Hoffmann* [1966] elméletében az integráció pusztán eszköz, a regionális kooperáció ezért nem a szupranacionális szintet erősíti, hanem a nemzetállamokat teszi még ellenállóbbá a külső kihívásokkal szemben. Ebben a megközelítésben a dezintegráció olyan következmény, amit az magyaráz, hogy az államok nem remélhetnek pótlólagos hasznokat az együttműködésből – például koordinált védelmet egy külső sokkal szemben –, ami pedig normális esetben egy valutaövezet optimalitásának feltétele. Ilyen helyzetben az adekvát reakció a tagállami mozgáster erősítése a kollektív cselekvések rovására.

Neoliberális institucionalizmus: közös érdekből...

A realizmus (vagy különösen a klasszikus kormányköziség) természetesen nem tagadja az együttműködés lehetőségét – igaz ez még annak szélsőséges formáira is. *Waltz* [1979] maga is úgy utal az EK létrejöttére, mint ami megmutatta, hogy – adott körülmények között – igenis lehetőség kínálkozik az abszolút nyereségek felértékelődésére és a nyílt érdek-összehangolásra. Ám ez a közös érdek mindig csak addig marad fenn, ameddig a körülmények indokolják azt. A rendszer, vagyis a hatalmi viszonyok változása az érdekezésszerűség helyébe könnyen lépteti az érdekkonfliktust, felértékelve a relatív nyereségeket.

Az érdekek összhangjából vezeti le az együttműködést a neoliberális institucionalizmus is. Ám a realizmussal ellentétben azok tartósságát feltételezi. E tartósságot pedig a különféle nemzetközi intézmények alapozhatják meg. *Robert Keohane*, a nemzetközi kapcsolatok institucionalista iskolájának atyja például kifejezetten optimista volt az EU jövőjét illetően. A közös érdekekből levezetve arra jutott, hogy az EK/EU a világ gazdaság erős, tartós és meghatározó intézménye marad (*Keohane*, 1993, 291. o.). Ám a neoliberális institucionalizmus arra is rámutat, hogy az integráció, a mélyülés folyamata mindenkor feltételekhez kötött és esetleges. Ebből a perspektívából nézve az EU megmaradása vagy szétesése elsősorban annak a kérdése, hogy a jövőben is fennmarad-e az a közös érdek, ami összeköti a tagokat (*Webber*,

2014). E folyamatban kiemelt fontossággal bír, hogy a meghatározó nagy államok, akárcsak a kormányközi elméletben, támogatják-e az integrációt. A brexit így ez esetben különös jelentőséget kap, hiszen tisztán rámutat, hogy a közös érdek létét egyáltalán nem lehet adottságként kezelni Európában.

A Gazdasági és Monetáris Unió vonatkozásában a közös érdek természetesen sokféle lehet. Az együttműködés hajtóerői lehetnek egyebek mellett a mérséklődő tranzakciós költségek, az intenzívebbé váló kereskedelem, a mélyülő pénz- és tőkepiacok, a hosszú távú hitelezési lehetőségek felfutása, a gazdaságpolitikai hi-telesség elnyerése stb. De a válság azt is nyilvánvalóvá tette, hogy olyan szerkezeti konfliktusok feszítik a GMU-t, amelyeket nem lehet a korábban meglévő eszközökkel orvosolni; a hitelező országok belátására és együttműködésére van szükség a válság valós okainak kezelésére. A válság, különösen annak aszimmetrikus jellege nyilvánvalóvá tette a relatív hasznok fontosságát, és ezzel együtt felvetette annak lehetőségét, hogy az érdekek nem konvergálnak az unióban. Kérdés ezért, hogy az érdekek divergenciája előrevetíti-e az eurózóna szétesését. A válaszadásban segít ugyan a neoliberalis institucionalizmus, de következtetései nem egyértelműek. Egyfelől azt várnánk, hogy a tagok szilárd kiállása az euró mellett, a GMU megújulási képessége, amelyet újabb és újabb intézmények és mechanizmusok jeleznek a válság-rende-zésben (lásd különösen a bankuniót – *Mérő–Piroska*, 2017), illetve önmagában az a tény, hogy az euró létezik, és mint ilyen újradefiniálja a tagállami magatartást is, mind azt jelzik, hogy nem kell tartani az eurózóna szétesésétől. Némi túlzással az is állítható, hogy az euró úgy kelhet önálló életre, hogy létezése függetlenné válik attól, hogy aktuálisan kik a zóna tagjai (lásd különösen *Keohane* [1984] gondolatait a hegemon bukása utáni együttműködés és stabilitás lehetőségeiről). Másfelől a neo-liberalis institucionalizmus alapján arra is következtethetünk, hogy jelenleg nincsenek meg a túléléshez szükséges intézmények a GMU-ban, pontosabban nem azok az intézmények vannak jelen, amelyek a hatékony és tartós működés elengedhetetlen feltételei. Ennyiben tehát az iskola osztja az optimális valutaövezetek elméletének szkepticizmusát. Közös érdek hiányában, a válságrendezés összhangot nélkülöző megoldásai okán a zóna lassú, de biztos gyengülése, esetleg szétesése várható ezért.

Az institucionalista elmélet szerint az államok újradefiniálhatják érdekeiket a felállott intézményeik szabályainak és gyakorlatának ismeretében. Az intézmények mint ösztönzőrendszerek megváltoztathatják az államok magatartását (*Keohane–Nye*, 1993). Továbbá az intézmények, hasonlóan a rezsimekhez, az adott struktúrától független, önálló életre kelhetnek (*Keohane–Martin*, 2003). Az intézményi *inertia* fogalma arra a helyzetre utal, amelyben az autonómmá váló intézmények olyan

struktúrában is életben maradhatnak, amelyben egyébként létrejöttük kétséges (lett) volna.¹⁰ Példaként említhető az Európai Unió közös agrárpolitikája, ami egy adott történelmi szituáció (struktúra) körülményei között jött létre és ami e körülmények jelentős változása után is szinte sértetlen maradt, konzerválva a torz agrárszerkezetet és a nem hatékony erőforrás-allokációt.

Az euróra is tekinthetünk úgy, mint ami immáron önálló életre kelt, és bár az alapok kétségesek (ami testet ölt a makrogazdasági egyensúlytalanságokban, a versenyképességi divergenciákban stb.), feladni mégsem fogják a tagállamok, mert egyfelől nagy számban vannak haszonélvezői, támogatói, másfelől a feladás költséges volna (*Aslett–Caporaso*, 2016). A jelenlegi intézmények ugyan nem optimálisak, ám stabilan beágyazottak, ami a dezintegráció ellen hat. Minden szereplő érzékeli, hogy nem ez az optimális elrendezés, ám az arra való áttérés vagy túl költséges volna, vagy egyszerűen nincs mögötte – jelenleg – közös politikai akarat. De szélsőséges esetben még az is elképzelhető, hogy az eurózónatagok cserélődnek, államok esetleg időnként felfüggesztik tagságukat stb. Az elképzelés már csak azért sem irreális, mert az EU-ban korábban a visszavonhatatlan rögzítés alternatívája nem a lebegtetés, hanem a rögzítés volt – és az ERM II mint árfolyam-mechanizmus ma is él, mint az euróra való áttérés előszobája.

A neoliberaisztikus institucionalizmus az intézmények varianciáját engedi meg, adott struktúra mellett többféle, egymással is versengő intézmény épülhet ki. Ebben a megközelítésben az alapvető kérdés, hogy miért éppen az aktuális intézményi forma vált meghatározóvá adott közösségben, illetve miként valósítható meg az egyik – a kevésbé hatékony vagy kevésbé preferált – intézményi pályáról való áttérés a másikra. Vagy ha az útfüggés okán a „forradalmi” változtatásokra nincs is mód, még akkor is lehetséges lépésenként építkezni. Már a közös pénzre való áttérés előtt is hangsúlyosan megjelent azt a gondolat, hogy a GMU számos gyengeséggel, tervezési hiányossággal küzd (*Jonung–Drea*, 2010). A monetáris politika egyesítése azonban egy tanulási folyamatként is felfogható, amelyben az alkotók folyamatosan reagálnak az aktuális kihívásokra. *Bordo–Jonung* [2000] azt hangsúlyozzák, hogy a folyamatosan változó, adaptálódó intézményrendszer akár jelentős mértékben is eltérhet majd attól, amit a maastrichti folyamat során az alkotók a tervezőasztalon megálmodtak. A válságkezelés közel évtizedes tapasztalatai visszaigazolják e tételt.

Ám a neoliberaisztikus institucionalizmus egy másik értelmezést is megenged. Az iskola fontos felismerése volt, hogy az anarchia viszonyai között az intézményektől

¹⁰ A szervezeti *inertia*, illetve a reputáció azt eredményezik, hogy az intézmények még akkor is tartósan léteznek, amikor létrejöttük feltételei már nem állnak fenn (*Keohane*, 1993, 295. o.).

nem várható, hogy kényszerítő erővel rendelkezzenek. A GMU gyengeségét legfőképpen a szerződésben rögzített szabályainak kikényszeríthetőségének hiánya, illetve a szankcionálás majdnem lehetetlensége jelentette. A maastrichti szerződés (illetve a lisszaboni szerződés) nem rendelkezett arról, hogy az Európai Központi Bankhoz hasonlóan olyan nemzetek felett álló szervezetet hozzon létre az EU, amely akár a tagállami érdekek ellenében is szankcionálhatja a nem teljesítést. Központosított kényszerítő erő, illetve mechanizmus hiányában a feleknek a kölcsönös belátásra kellett hagyatkozniuk. Az institucionalista elmélet szerint ez sem kevés. A reciprocitás logikája és a szemet szemért stratégia ugyanis garancia lehet arra, hogy a részes államok hajlandóak vállalni az együttműködés költségeit, ami a GMU esetében például a túlköltekezéstől való tartózkodást vagy akár a politikailag népszerűtlen megszorítások felvállalást is jelenti. Hosszabb távon ugyanis a közös valutából származó előnyök (mint például a hitelesség) felülmúlják a rövid távú haszonszerzésből remélteteket.

Minél kevésbé érvényesül tehát az EU-ban az érdekek összhangja, minél több törésvonal szabdalja a közösséget, minél többször marad büntetlen a szabályszegés, annál nagyobb az esélye a dezintegrációnak. A szétesés azonban nem szükségszerűen hirtelen történik, az sokkal inkább egy lassú eróziós folyamat eredménye lenne az intézményi elmélet szerint. Másfelől az sem elképzelhetetlen, hogy maga a válság (illetve válságok sorozata) hívja életre a felismerést, hogy a gazdasági, politikai vagy akár katonai konfliktusok elkerülése közös érdeke a tagoknak. A megelőzés melletti elköteleződést a még mélyebb integráció jelentheti, akár egyértelmű elmozdulás formájában a politikai unió, egy föderális Európa felé.

Liberális kormányköziség: gazdasági érdekből...

A liberális kormányköziség is épít az intézmények fontosságára, nem tagadja azok hatékony voltát vagy tartósságát. Sőt, hangoztatja, hogy Európa erőssége egyebek mellett abban rejlik, hogy minden más kontinensnél erősebb elköteleződést mutat a különféle multilaterális és integrációs együttműködésekben való részvételre. De azt sem felejt el megemlíteni, hogy ezen intézmények léte a tagállami érdekből vezethető le. Azt is állítja, hogy a GMU egyfajta minimalista intézményi szerkezettel jött létre Maastrichtban, ahol a felek a legkisebb közös többszörös elvét követték (Moravcsik, 1998). Ezzel Moravcsik, a liberális kormányköziség szellemi atyja nem minősíteni akarja a GMU-t, pusztán kifejezésre juttatja, hogy elmélete az államokat

tartja döntő tényezőnek, az intézmények és a szupranacionális elitek csak alárendelt szerepet játszanak az integrációs folyamatban.

Következésképpen a liberális kormányköziség nem az intézmények irányából közelítve tartja – egyelőre – valószínűtlennek az eurózóna (és az EU) szétesését. A szétesés ellen a társadalmi aktorok preferenciái hatnak, amelyekből összeáll az állami akarat. E megközelítésben az euró sikere elsősorban azon múlik, hogy van-e társadalmi (és elsősorban termelői) támogatottsága a monetáris uniónak. Ha a társadalom meghatározó, befolyással bíró erőinek haszna származik a Gazdasági és Monetáris Unió működéséből, akkor az egyes államok vezetői is támogatni fogják a monetáris együttműködést.¹¹ A GMU vesztesei ráadásul jellemzően alulreprezentáltak a nemzeti és az EU-intézményekben, így nem kell tartani attól, hogy az államok az euró ellen fordulnak (*Sadeh–Verdun*, 2009).

Abban az esetben roppanhat meg a közös valuta, ha mindazon üzleti és kormányzati körök, amelyek ma hasznot realizálnak az euró használatából, kihátrálnak a projektből (*Moravcsik*, 2012). Az a strukturális feszültség, ami a tagállamok megosztottságából adódik (azaz ahol adósok állnak szemben hitelezőkkel), könnyen vezethet a támogatottság megrendüléséhez és ezáltal – előbb vagy utóbb – a közös pénz használatának feladásához. *Moravcsik* [2012] szerint az ún. északi államoknak hajlandóságot kell mutatniuk mind a válságrendezés, mind pedig a déli államok felzárkóztatásának költségviselésére. Kiegyenlítettebb tehermegosztás nélkül nem várható a GMU fennmaradása. E probléma felismeréséhez azonban az kell, hogy a hitelező országok belássák: az eurózóna válsága több mint közpénzügyi válság, az rendszerszintű.

A liberális kormányköziség tehát egyértelműen felismeri és azonosítja a törésvonalat az EU-n belül – ami tehát nem az eurót használók és azt nem használók között feszül, hanem az északi és a déli országok, illetve más megközelítésben: a hitelező és az adós államok között. A kapitalizmusok változatai (varieties of capitalism) iskola az észak-európaiak exportalapú, sikeres növekedési modelljét állítja szembe a déli tagállamok kereslethúzza növekedési modelljével, mely utóbbi – az árfolyam-kiigazítás eszköze nélkül – képtelen volt lépést tartani az északiakkal (*Hall*, 2014). Ez a megkülönböztetés élesen szembeállítja a két csoport céljait és eszközrendszerét, ideértve intézményi infrastruktúráját is. A Németország vezette blokk stabilitási kultú-

¹¹ A liberális kormányköziség szerint a közös valuta természetesen akár az integrációs együttműködés csúcsaként is értelmezhető, abból nem szükségszerűen következik a politikai unió mint cél, hiszen az államok minden esetben szuverenitásuk csak akkora hányadáról mondanak le, amely az elérendő célok megvalósításához feltétlenül indokolt.

rára alapozott megtakarítási magatartása áll szemben a déli államok (túlzott) költési hajlamával. *Moravcsik* [2012] szerint a válságkezelés sikere és voltaképpen a GMU sorsa azon múlik majd, hogy képesek lesznek-e a felek (az északiak és a déliek) áthidalni a makrogazdasági politikák és elvek szintjén megmutatkozó szakadékokat.

Mindazonáltal az eurózónából való kilépés elvi lehetőségét egyáltalán nem utasítja el *Moravcsik* [2017a]. Sőt, voltaképpen ezt tartaná kívánatosnak bizonyos államok esetében – ahelyett, hogy folyamatos megszorítás-kimentés kombinációval próbálják életben tartani például Görögországot. Ám a kilépés forgatókönyvét ezzel együtt is teljességgel valószínűtlennek tartja. A bajba jutott államok esetében az euró feladása jó eséllyel államcsődöt vonna maga után, és nem kizárható a monetáris és pénzügyi rendszer leállása, szétesése sem, mindez hiperinflációval és a nemzetközi pénzpiacokról való kiszorulással nehezítve. De az északi államoknak sem áll(t) érdekében az euró feladása, mert a visszatérés a saját fizetőeszközhöz erős felértékelődést, az export visszaesését, mély és tartós recessziót vetít előre. Másutt még azt is megkockáztatja, hogy a jelenlegi helyzetben egy euró nélküli EU talán még népszerűbb és stabilabb is volna, ám ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy az európaiaknak fel kellene adniuk a közös fizetőeszközt, hiszen a hosszú távú előnyök bőven kompenzálhatják a tagokat a jelenben felmerülő költségeikért (*Moravcsik*, 2017b).

Szemben a neofunkcionalisták folyamatos előremozdulást hirdető programjával, *Moravcsik* [2008] értelmezésében az EU előtt álló valós feladat ezért az elért sikerek konszolidálása. Az EU intézményi felépítményét stabilnak, ellenállónak tartja, ezért nincs is szükség alapvető alkotmányos változtatásokra; elegendők a kis, inkrementális, hatékonyságjavító intézkedések, amelyekkel a közösség igazodni tud az éppen aktuális kihívásokhoz. „Az exogén sokkok soha sem kizárhatóak, de a jelenlegi trendek – legyen az tartalmi, intézményi vagy normatív – nem valószínű, hogy destabilizálnák a szervezetet” (*Moravcsik*, 2008, 157. o.). De már közvetlenül a válságra reagálva sem osztotta azok pesszimizmusát, akik temették az EU-t. Sokkal inkább azt az álláspontot képviselte, hogy a válság megerősíti Európát egy olyan világban, amelyben az interdependencia mind meghatározóbbá válik (*Moravcsik*, 2009a). Abban jelölve ki a liberális kormányköziség művelőinek feladatát, hogy megtalálják, pontosan mi is ma Európa – ahelyett, hogy azon gondolkodnának, merre halad Európa (*Moravcsik*, 2008, 157. o.).

Moravcsik több írásában is látható (kár)örömmel reflektált az egyelőre nem realizálódott realista jövődöleésekre (*Moravcsik*, 2009b). A(z új) liberális nemzetközi kapcsolatok elméletére építve egészen odáig ment el, hogy az erősödő Európa nem-hogy veszítene jelentőségéből a 21. században az USA-val és Ázsiával való vetélke-

désben, hanem az USA mellett Európa lehet az új világrend *másik* stabil bástyája. „A világ kétpólusú, és valószínűleg az is marad a belátható jövőben, amint a világ egyre interdependensebb, hálózatosabb és a nyílt rivalizálástól szabadabbá válik. Európa a csendes szuperhatalom” (*Moravcsik, 2009b, 407. o.*). Meggyőződése, hogy az Európát terhelő krízisek (brexit, migrációs válság, orosz–ukrán konfliktus, megszorítások stb.) sem mérsékeltek érdemben az EU befolyását a globális erőterben. A legfontosabb formális intézmények – ideértve a közös agrárpolitikát (KAP), az egységes piacot, a kereskedelempolitikát, a segélyezést stb. – érintetlenek maradtak; ezek az európai kontinens fejlődésének és erejének tartóoszlopai.

Legújabban pedig olyan láthatatlan szuperhatalomként hivatkozik az Európai Unióra, amely a különféle válságai ellenére a világ gazdaság és a világpolitika meghatározó tényezője marad (*Moravcsik, 2017a*). Kiemeli Európa civil erejét, ami legalább olyan fontos, mint az USA hadászati potenciálja. Míg egy évszázada valóban a hadászati erő adta a hatalom legfőbb forrását, mára ez megváltozott. Az EU mint civil hatalom ereje egyebek mellett abból származik, hogy képes olyan vonzó multi-laterális intézményeket kreálni, amelyekhez mások is szívesen csatlakoznak. Rámutat, hogy ma is sorban állnak a jelentkezésre váró tagok az EU-ba.

A szuperhatalmi pozíció azonban továbbra sem jelenti, hogy valamifajta szuverén szuperállam jönne létre Európában, és erre nincs is szükség – véli *Moravcsik* [2008, 2009, 2012]. Vallja, hogy tovább folytatódhat az EU mélyülése, ám e folyamat nem a föderális Európa irányában történő elmozdulást jelenti. A meghatározó, fő szereplők továbbra is az államok maradnak, amelyek csak annyi szuverenitásról hajlandók lemondani, amennyi feltétlenül szükséges. „Soha sem fog megvalósulni egy teljes mértékben föderális Európa. De a stabil alkotmányos alapok növekvően tiszta mandátumán belül Európa reagálni fog a mind erőteljesebben interdependenssé váló világ kihívásaira” (*Moravcsik, 2012, 68–69. o.*).

Következtetések

Miközben az integrációnak könyvtárnyi irodalma van, addig a dezintegrációról alig találni valamit (*Zielonka, 2011*). Holott az eurózóna válsága és vele a grexit lehetősége, vagy a nagy-britanniai kilépés mind azt mutatják, hogy hatvan évvel az Európai Gazdasági Közösség megalakulása után ideje a dezintegráció lehetőségét is komolyan venni.

Az a néhány tanulmány, amely a témakörben napvilágot látott, jellemzően a már létező integrációs és nemzetközi kapcsolatokat áttekintő elméleteket próbálja fejtegetéjére állítani, és ily módon tesztelni azok használhatóságát. *Webber* [2014] alapján láttuk, hogy a dezintegráció egyszerre jelentheti (1) bizonyos tagállamok kilépését, vagy a közös politikákból való tartós kimaradását (horizontális dezintegráció), (2) a nemzetek feletti szervezetek gyengülését (vertikális dezintegráció), illetve (3) a tagállami szuverenitás visszaerősödését és a közös politikák szűkülését (szektorális dezintegráció). Miközben a kontinens keleti és déli szegleteiben jelentkezők sora vár arra, hogy bebocsátást kapjon az EU-ba, 2016. június 23-án megtörtént az, ami korábban elképzelhetetlennek tűnt: egy tagállam a kilépés mellett voksolt, precedenst teremtve ezzel az unióban a horizontális dezintegrációra. Minden mértékadó forrás azt bizonyítja, hogy mind rövid, mind pedig hosszú távon mindkét félnek jóléti veszteséget okoz Nagy-Britannia kilépése (*Halmai*, 2018, *Losoncz*, 2017). Nem valószínű, hogy a brit távozást más államok kilépése követné a közeli jövőben, mert jelenleg nincs vonzóbb alternatíva, ideértve az önállóságot is (*Vollard*, 2018). De mostanra a grexit is lekerült a napirendről, és bár több más tagállammal kapcsolatban is felfutott – legalábbis a napi sajtó szintjén – az euróövezetből való kilépés lehetősége, egyre valószínűtlenebb ez a scénárió.¹² A vertikális integráció kapcsán az a paradoxon érdemel figyelmet, amely szerint a válságot követő időszakban úgy mélyült az integráció, hogy közben az olyan kormányközi szervek, mint az Európai Tanács vagy az Európai Unió Tanácsa tovább növelték befolyásukat (*Puetter*, 2012). Abban ugyanakkor jelenleg nincs konszenzus a szakirodalomban, hogy a szupranacionális intézmények erősödését, avagy gyengülését hozta-e a válság, illetve a válságrendezés. (A két ellentétes nézőpont kapcsán lásd: *Bickerton–Hodson–Puetter* [2015], illetve *Bauer–Becker* [2014]). A szektorális integráció tekintetében pedig a differenciálódás mind egyértelműbb jelei mutatkoznak, ezt rendkívüli módon aláhúzza a bankunió kiteljesedése. Habár léteznek eltérő érdekek, ám a felek közös akarata láthatóan az eurózóna egyben tartása, és ennek eszköze a pénzügyi integráció teljessé tétele (*Csaba*, 2018). Ez pedig azt igazolja, hogy csak azért, mert az optimális valutaövezetek elmélete alapján nem lett volna indokolt útjára bocsátani az eurót, még nem jelenti azt, hogy most fel kellene adni. Az *exit* költsége ugyanis mostanra magasabb, mint a bennmaradás költsége.

¹² Az egyik legmeglepőbb ilyen lépés Finnországban történt. Előbb 2015-ben, majd 2016-ban vetődött fel, hogy az eurótagságról (illetve később már az EU-tagságról is) népszavazást kellene tartani, mert akkor végre le lehetne értékelni az újra bevezetésre kerülő finn valutát, ami erősítené az exportot. A kilépést, ami végül támogatottság hiányában elbukott, a populista Finnek Pártja kezdeményezte.

Ezzel együtt is tény, hogy létezik egyfajta dezintegrációs nyomás az EU-ban, ami – egyéb okok mellett – az eurózóna szerkezeti hiányosságaiból, feszültségeiből is táplálkozik. Az euró feladását támogató erők (és ideák) meghatározó forrása és hajtóereje a belső politika az egyes tagállamokban. A korábbi integrációt támogató és széles körben osztott konszenzust mára e konszenzus hiánya váltotta fel (*Hooghe–Marks*, 2008). Míg korábban a tagállami szintén marginalizált szereplők voltak az EU- és euróellenes csoportok és pártok, mostanra befolyásoló tényezővé erősödtek. És ez nemcsak a válsággal sújtott Görögországra igaz, ahol a szélsőségesen populistá Syriza 2015-ben kormányra került, hanem Olaszországra (ahol időközben szintén populista hatalomátvétel történt), Spanyolországra, de még az integráció motorjának számító Németországra is.

Az államközpontú elméletek gyengesége éppen ebben ragadható meg. E tendenciákkal és az integrációszeptikus hangokkal és általában is a hazai politika hatásaival az egyes államközpontú elméletek nem foglalkoznak. A realizmus (pontosabban a neorealizmus) még érintőlegesen sem próbálkozik ezzel. A neoliberális institucionalizmus ugyan fel- és elismeri a belső politika fontosságát (*Keohane*, 1998, *Katzenstein–Keohane–Krasner*, 1998), de az elmélet igazán soha nem tette magáévá a hazai szintér tanulmányozását. A liberális kormányköziség elmélete jutott legközelebb a belső politikához. Nevében a liberális jelző arra utal, hogy a preferenciaformálás is szerves része a nagy elméletnek (*Moravcsik*, 1998). Csakhogy a preferenciákat még ez esetben sem befolyásolja maga az integráció folyamata.¹³

Az államközpontú elméletek így leginkább a tagállamok közötti törésvonalak és alkuk tanulmányozásában segíthetik az érdeklődőket; annak megértésében például, hogy a válságrendezés hasznait és különösképpen költségeit miként osztják el egymás között a felek. Ez természetesen egyáltalán nem kevés, hiszen az elmúlt tíz esztendő egyik legnagyobb kihívása éppen az volt, hogy az európai gazdasági integráció folyamatát többé nem lehet pusztán szabályozási kérdésként értelmezni, az legalább annyira elosztási kérdés is. Az elosztási kérdések természetüknél fogva konfliktusokkal terheltek. A konfliktusok pedig – a felismert közös érdek és célok hiányában – ellenségeskedéshez, végső esetben szakításhoz, széteséshez vezethetnek. Az eurózóna egyben tartása akkor remélhető, ha a felek felismerik közös érdeküket és felvállalják a kollektív cselekvéseket – azok költségeivel együtt. E folyamat kimenete azonban nehezen volna most még megjósolható.

¹³ A belső politika fontosságát taglalja mások mellett *Börzel–Risse* [2018], akik egyben az integrációelméletek kritikáját is adják.

Hivatkozások

- Aslett, Kevin – Caporaso, James [2016]: Breaking up is hard to do: Why the Eurozone will survive. *Economies*, Vol. 4., No. 4., 1–16. o.
- Bauer, Michael W. – Becker, Stefan [2014]: The unexpected winner of the crisis: The European Commission's strengthened role in economic governance. *Journal of European Integration*, Vol. 36., No. 3., 213–229. o.
- Beck, Ulrich [2014]: The reflexive modernization of democracy. In: Gagnon, Jean-Paul (szerk.): Democratic theorists in conversation: Turns in contemporary thoughts. Palgrave MacMillan, Basingstoke, 85–100. o.
- Benczes István – Rezessy Gergely [2013]: Kormányzás Európában: Trendek és törésvonalak. *Pénzügyi Szemle*, 58. évf., 2. sz., 136–150. o.
- Bickerton, Christopher – Hodson, Dermot – Puetter, Uwe [2015]: The new intergovernmentalism: European integration in the post-Maastricht era. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 53., No. 4., 703–722. o.
- Bordo, Michael D. – Jonung, Lars [2000]: Lessons for EMU from the history of monetary unions. Institute for Economic Affairs, London.
- Börzel, Tanja – Risse, Thomas [2018]: From the euro to the Schengen crises: European integration theories, politicization, and identity politics. *Journal of European Public Policy*, Vol. 25., No. 1., 83–108. o.
- Bulmer, Simon – Paterson, William E. [2013]: Germany as the EU's reluctant hegemon? Of economic strength and political constraints. *Journal of European Public Policy*, Vol. 20., No. 10., 1387–1405. o.
- Cohen, Benjamin [1998]: The geography of money. Cornell University Press, Ithaca.
- Cohen, Benjamin [2008]: International political economy: An intellectual history. Princeton University Press, Princeton.
- Collard-Wexler, Simon [2006]: Integration under anarchy: Neorealism and the European Union. *European Journal of International Relations*, Vol. 12., No. 3., 397–432. o.
- Crawford, Beverly [2009]: The normative power of a normal state: Power and revolutionary vision in Germany's post-wall foreign policy. Paper prepared for the Conference: „Legacies of German Unification: Twenty Years of German Unity”. University of Washington, Center for West European Studies, 20. November.
- Csaba László [2018]: Tőkepiaci unió vagy szabadságharc? *Közgazdasági Szemle*, 65. évf., 5. sz., 484–498. o.
- Deudney, Daniel – Ikenberry, G. John [1999]: Realism, structural liberalism, and the Western order. In: Kapstein, Ethan B. – Mastanduno, Michael (szerk.): Unipolar politics: Realism and state strategies after the cold war. Columbia University Press, New York, 103–137. o.
- Dornbusch, Rudiger [2001]: The euro controversy. MIT Department of Economics Editorial.
- Eichengreen, Barry [1996a]: EMU: An outsider's perspective. Papers, 96/26. University College, Dublin.
- Eichengreen, Barry [1996b]: Globalizing capital: A history of the international monetary system. Princeton University Press, Princeton.
- Eichengreen, Barry [2010]: The break-up of the euro area. In: Alesina, Alberto – Giavazzi, Francesco (szerk.): Europe and the euro. The University of Chicago Press, 11–51. o.
- Eppler, Annegret – Anders, Lisa – Tuntchew, Thomas [2016]: Europe's political, social, and economic (dis-)integration: revisiting the elephant in times of crisis. IHS Political Science Series, Working Paper, No. 143., Bécs.
- Fabbrini, Sergio [2016]: From consensus to domination: The intergovernmental union in a crisis situation. *Journal of European Integration*, Vol. 38., No. 5., 587–599. o.

- Feldstein, Martin [1997]: The political economy of the European economic and monetary union: Political sources of an economic liability. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11., No. 4., 23–42. o.
- Feldstein, Martin [2010]: Let Greece take a euro-zone holiday. *Financial Times*, 2010. február 16. Letölthető: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/72214942-1b30-11df-953f-00144feab49a.html>.
- Frankel, Benjamin [1996]: Restating the realist case: An introduction. In: *Frankel, Benjamin* (szerk.): *Realism: Restatements and renewal*. Frank Cass and Co, London, ix–xx. o.
- Frankel, Jeffrey A. – Rose, Andrew [1998]: The endogeneity of the optimum currency area Criteria. *The Economic Journal*, Vol. 108., No. 449., 1009–1025. o.
- Gilpin, Robert [1975]: *US power and the multinational corporation*. Basic Books, New York.
- Gilpin, Robert [1987]: *The political economy of international relations*. Princeton University Press.
- Grieco, Joseph M. [1995]: The Maastricht Treaty, Economic and Monetary Union and the neo-realist research programme. *Review of International Studies*, Vol. 21., No. 1., 21–40. o.
- Grieco, Joseph M. [1996]: State interests and institutional rule trajectories: A neorealist interpretation of the Maastricht Treaty and European Economic and Monetary Union. *Security Studies*, Vol. 5., No. 3., 261–306. o.
- Györfffy Dóra [2017]: Görögország a monetáris unióban: A kilépés hiábavalósága. *Magyar Tudomány*, 178. évf., 1. sz., 24–33. o.
- Hall, Peter A. [2012]: The economics and politics of the euro crisis. *German Politics*, Vol. 21., No. 4., 355–371. o.
- Halmi Péter [2018]: A brexit lehetséges gazdasági hatásai. *Európai Tükör*, megjelenés alatt.
- Henning, Randall – Kessler, Martin [2012]: Fiscal federalism: US history for architects of Europe's fiscal union. Peterson Institute for International Economics, Working Paper, No. 1.
- Hoffmann, Stanley [1966]: Obstinate or obsolete? The fate of the nation-state and the case of Western Europe. *Daedalus*, Vol. 95., No. 3., 862–915. o.
- Holzinger, Katharina – Schimmelfennig, Frank [2012]: Differentiated integration in the European Union: Many concepts, sparse theory, few date. *Journal of European Public Policy*, Vol. 19., No. 2., 292–305. o.
- Hooghe, Liesbet – Marks, Gary [2008]: A postfunctionalist theory of European integration: From permissive consensus to constraining dissensus. *British Journal of Political Science*, Vol. 39., No. 1., 1–23. o.
- Janning, Josef – Möller, Almut [2016]: *Leading from the centre: Germany's new role in Europe*. European Council on Foreign Relations. Policy Brief, July, London.
- Jones, Erik [2018]: Towards a theory of disintegration. *Journal of European Public Policy*, Vol. 25., No. 3., 440–451. o.
- Jonung, Lars – Drea, Eoin [2010]: It can't happen. It's a bad idea. It won't last. *Econ Journal Watch*, Vol. 7., No. 1., 4–52. o.
- Katzenstein, Peter J. – Keohane, Robert O. – Krasner, Stephen D. [1998]: International Organization and the study of world politics. *International Organization*, Vol. 52., No. 4., 645–685. o.
- Keohane, Robert [1984]: *After hegemony: Cooperation and discord in the world political economy*. Princeton University Press.
- Keohane, Robert O. [1993]: Institutional theory and the realist challenge after the cold war. In: Baldwin, D. A. (szerk.): *Neo-realism and neo-liberalism: The contemporary debate*. Columbia University Press, New York, 269–300. o.
- Keohane, Robert O. [1998]: International institutions: Can interdependence work? *Foreign Policy*, Vol. 110., Spring, 82–96. o.
- Keohane, Robert – Martin, Lisa L. [1995]: The promise of institutional theory. *International Security*, Vol. 20., No. 1., 39–51. o.

- Keohane, Robert – Martin, Lisa L. [2003]: Institutional theory as a research program. In: *Elman, Colin – Elman, Miriam* (szerk.): *Progress in international relations theory*. Cambridge University Press, 71–107. o.
- Keohane, Robert O. – Nye, Joseph [1993]: Introduction: The end of the cold war in Europe. In: *Keohane, Robert O. – Nye, Joseph – Hoffmann, Stanley* (szerk.): *After the cold war: International institutions and state strategies in Europe 1989–91*. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1–19. o.
- Kindleberger, Charles [1973]: *The world in depression, 1929–1939*. University of California Press, Berkeley.
- Krugman, Paul [2013]: Revenge of the optimum currency area. In: *Acemoglu, Daron – Parker, Jonathan – Woodford, Michael* (szerk.): *NBER Macroeconomics Annual 2012*. Vol. 27. University of Chicago Press, 439–448. o.
- Krugman, Paul [2016]: When virtue fails. *The New York Times*, 2016. június 17.
- Kundnani, Hans [2015]: *The paradox of German power*. Oxford University Press.
- Loriaux, Michael [1999]: Realism and reconciliation: France, Germany, and the European Union. In: *Kapstein, Ethan B. – Mastanduno, Michael* (szerk.): *Unipolar politics: Realism and state strategies after the cold war*. Columbia University Press, New York, 354–384. o.
- Losonczi Miklós [2017]: *Az Egyesült Királyság kilépése az EU-ból és az európai integráció*. Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Mearsheimer, John J. [1990a]: Back to the future: Instability in Europe after the cold war. *International Security*, Vol. 15., No. 1., 5–56. o.
- Mearsheimer, John J. [1990b]: Why we will soon miss the cold war? *The Atlantic Monthly*, Vol. 266., No. 2., 35–50. o.
- Mearsheimer, John J. [2010]: Why is Europe peaceful today? *European Political Science*, Vol. 9., No. 3., 387–397. o.
- Merkel, Angela [2010]: Merkel warns of Europe's collapse. *Spiegel Online*. Letölthető: <http://www.spiegel.de/international/germany/merkel-warns-of-europe-s-collapse-if-euro-fails-so-will-the-idea-of-european-union-a-694696.html>
- Mérő Katalin – Piroska Dóra [2017]: Az Európai Bankunió reformja: a makroprudenciális felhatalmazások rendszerének újragondolása a kelet- és közép-európai országok szemszögéből. *Külgazdaság*, 61. évf., 9–10. sz., 3–29. o.
- Moravcsik, Andrew [1998]: *The choice for Europe: Social purpose and state power from Messina to Maastricht*. Cornell University Press, Ithaca, New York.
- Moravcsik, Andrew [2008]: The European constitutional settlement. *World Economy*, Vol. 31., No. 1., 158–183. o.
- Moravcsik, Andrew [2009a]: Why Europe is stronger than ever? *Newsweek*, US edition, 2009. július 31.
- Moravcsik, Andrew [2009b]: Europe: The quiet superpower. *French Politics*, Vol. 7., No. 3/4., 403–422. o.
- Moravcsik, Andrew [2012]: Europe after the crisis. *Foreign Affairs*, Vol. 91., No. 3., 54–68. o.
- Moravcsik, Andrew [2017a]: Europe is still a superpower. *Foreign Policy*, 2017. április 13.
- Moravcsik, Andrew [2017b]: Moravcsik interview, part I: Britain is the exception to the rule. Interjú, készítette: Pavol Szalai. *EurActiv*, 2017. március 29. Letölthető. <https://www.euractiv.com/section/uk-europe/interview/moravcsik-interview-part-i-britain-is-the-exception-to-the-rule/>
- Morgenthau, Hans J. – Thompson, Kenneth W. [1985]: *Politics among nations*. McGraw-Hill, New York.
- Morisse-Schilbach, Melanie [2011]: “Ach Deutschland!” Greece, the euro crisis, and the costs and benefits of being a benign hegemon. *Internationale Politik und Gesellschaft*, Vol. 14., No. 1., 28–41. o.
- Myrdal, Gunnar [1956]: *An international economy: Problems and prospects*. Harper and Brothers, New York.

- Paterson, William [2012]: A contested Franco-German duumvirate. In: *Hayward, Jack – Wurzel, Rüdiger* (szerk.): *European disunity: between sovereignty and solidarity*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 235–251. o.
- Pedersen, Thomas [1998]: *Germany, France, and the integration of Europe: A realist interpretation*. Printer, London.
- Polányi, Karl [1944/2001]: *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon Press.
- Puetter, Uwe [2012]: Europe's deliberative intergovernmentalism: The role of the Council and European Council in EU economic governance. *Journal of European Public Policy*, Vol. 19., No. 2., 161–78. o.
- Rockoff, Hugh [2000]: How long did it take the United States to become an optimal currency area? NBER Historical Working Paper, 124. sz.
- Rodrik, Dani [2010]: Thinking the unthinkable in Europe. Project Syndicate, december 10. Letölthető: <http://www.project-syndicate.org/commentary/thinking-the-unthinkable-in-europe>.
- Rosato, Sebastian [2010]: *Europe United: Power Politics and the Making of the European Community*. Cornell University Press, Ithaca.
- Sadeh, Tal – Verdun, Amy [2009]: Explaining Europe's monetary union: A survey of the literature. *International Studies Review*, Vol. 11., No. 2., 277–301. o.
- Schild, Joachim [2010]: Mission Impossible? The potential for Franco–German leadership in the enlarged EU. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 48., No. 5., 1367–1390. o.
- Schimmelfennig, Frank [2015]: Liberal intergovernmentalism and the euro area crisis. *Journal of European Public Policy*, Vol. 22., No. 2., 177–195. o.
- Stone, Alec [1994]: What is a supranational constitution? An essay in international relations theory. *The Review of Politics*, Vol. 56., No. 3., 441–474. o.
- Streeck, Wolfgang [2015]: German hegemony: Unintended and unwanted. *Eurozine*, 2015. szeptember 23. Letölthető: <http://www.eurozine.com/german-hegemony-unintended-and-unwanted/>
- Vigvári Gábor [2016]: Trilemmából dilemma: Politikai gazdaságtani gondolatok az Európai Unió jövőjéről az elmúlt évek válságai alapján. *Köz-gazdaság*, 11. évf., 3. sz., 281–293. o.
- Vollaard, Hans [2014]: Explaining European disintegration. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 52., No. 5., 1142–1159. o.
- Vollaard, Hans [2018]: *European disintegration: A search for explanation*. Palgrave Macmillan, London.
- Waltz, Kenneth [1979]: *Theory of international politics*. McGraw Hill, New York.
- Waltz, Kenneth [1993]: The emerging structure of international politics. *International Security*, Vol. 18., No. 2., 45–73. o.
- Webb, Michael C. – Krasner, Stephen D. [1989]: Hegemonic stability theory: An empirical assessment. *Review of International Studies*, Vol. 15., No. 2., 183–198. o.
- Webber, Douglas [2014]: How likely is it that the European Union will disintegrate? A critical analysis of competing theoretical perspectives. *European Journal of International Relations*, Vol. 20., No. 2., 341–365. o.
- Zielonka, Jan [2011]: Europe: A plan for disintegration. *Le Monde Diplomatique*, szeptember 13.
- Zielonka, Jan [2015]: Disintegration theory: International implications of Europe's crisis. *Politics & Diplomacy*, tél/tavaszi, 51–60. o.

A hazai kockázatitőke-befektetések értékelése, különös tekintettel a JEREMIE-alapok befektetéseire

ILLÉS RICHÁRD – LOVAS ANITA

A JEREMIE kockázatitőke-program 2016 első felében zárult le és ennek keretében több mint 350 vállalat jutott tőkefinanszírozáshoz. Kutatásunk során közel 200 vállalatra kiterjedő mintát állítottunk össze részletes vállalati adatokkal és piaci információkkal, amely alapján a vállalatok egyedi jellemzőit vizsgáltuk. A befektetői oldalon értékeltük a kontrolleszközöket, és azt láttuk, hogy szinte minden alap többségi tulajdont szerez meg, sőt számos esetben az igazgatóságban és a felügyelőbizottságban is részt vesznek. A JEREMIE-kiírások többek között arra törekedtek, hogy a közép-magyarországi régión kívüli vállalatok fejlődését segítsék elő. A székhelyek vizsgálata igazolja ezt, a telephelyeket figyelembe véve azonban a tevékenységek inkább a középső régiókra koncentrálódnak. A kockázatitőke-befektetők nemcsak új fejlesztésű termékeket finanszíroznak, azaz nemcsak fejlesztéssel foglalkoznak, hanem a vállalatok negyede folyamatosan jövedelmet is termel. Ez a befektetők diverzifikációs erőfeszítéseit is igazolja. A vállalatok törekednek a nemzetköziesedésre is, hiszen több mint 70 százalékuk külföldi piacokat céloz meg.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G24, G34, H71

Az Amerikai Egyesült Államok a világ vezető kockázatitőke-befektető országa, az európai országok az alapok tőkegyűjtő tevékenységét és kihelyezéseit tekintve le vannak maradva. Ezt a különbséget a 2008-as pénzügyi válság felerősítette, hiszen jelentősen gyengült az európai kockázatitőke-befektetők finanszírozási tevékenysége, így jobban lemaradtak az amerikaiaktól (Kraemer-Eis et. al., 2013). A 2008-as pénzügyi válság utáni 2016-os adatok is azt mutatják, hogy továbbra is távolodik

Illés Richárd, a Hiventures Zrt. junior befektetési menedzsere. E-mail: richard.illes91@gmail.com

Lovas Anita, a Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa. E-mail: anita.lovas@uni-corvinus.hu

egymástól a két kockázatitőke-piac, hiszen Amerikában sokkal nagyobb mértékben, 66,6 milliárd dollárra emelkedett a kockázatitőke-befektetések összege, míg Európában a növekedés csekély mértékben, 4,7 milliárd dollárra nőtt (OECD, 2017).

A kelet-közép-európai régióban még az európai átlaghoz képest is gyengébb a kockázatitőke-ipar, több a kiaknázatlan lehetőség. Magyarországnak kezdetben (a rendszerváltást követően) előnyös helyzete volt a régión belül, ezt azonban kezdte elveszíteni (Karsai, 2006). A JEREMIE-programnak köszönhetően az egyik legaktívabb kihelyezési időszakban a kockázatitőke-befektetés 2015-ben 26,24 millió euró volt, ami az európai befektetések 0,66 százaléka, az amerikaiak pedig csak a 0,05 százaléka (OECD, 2016). A kockázatitőke-befektetések GDP-hez viszonyított arányából is látszik, hogy a régióban és hazánkban is gyerekcipőben jár még az iparág. A legtöbb országban 0,1 és 0,8 százalék közötti ez a szám, Magyarországon a 0,05 százalékot sem éri el (Invest Europe, 2017). A kockázatitőke-befektetések szempontjából azonban azt is figyelembe kell venni, hogy vannak olyan tőkehiányos induló vállalkozások, amelyek fontosak nemcsak az egyének, hanem a közösség számára is. Ezért az állam úgy érzi, hogy nem tehet mást, mint hogy belép erre a piacra (Karsai, 2002).¹

A válság miatti visszaesést követően vezette be az Európai Bizottság és az Európai Befektetési Bank a JEREMIE-programot. Hazánk 2009-ben jutott először az uniós forráshoz (Magyarország Kormánya, 2009). Egymás után négy JEREMIE-pályázatot hirdetett meg a magyar kormány 2009-ben, 2012-ben és 2013-ban, ez utóbbi évben kettőt is (Magyarország Kormánya, 2012a, 2012b, 2013a, 2013b). Összesen 25 kockázatitőkealap-kezelő (későbbiekben: kta) részesült támogatásban a program során, amelyek több mint 350 kis- és középvállalkozásba fektettek tőkét (Századvég, 2016).

A JEREMIE-program értékelésével már több tanulmány foglalkozott (Becsky-Nagy-Fazekas, 2014, Karsai, 2014, Lovas-Rába, 2013), és elsősorban a kínálati oldalra, valamint a pályázati kiírásokra koncentráltak. A keresleti oldal elemzései közül kiemelendő Becsky-Nagy-Fazekas [2017], amely a befektetésben részesült vállalkozások teljesítményére, illetve a foglalkoztatásra gyakorolt hatást elemezte egy szintén saját összeállítású adatbázis alapján.

Cikkünkben a létrejött új alapok kihelyezéseire helyezzük a hangsúlyt, és a kockázatitőke-alapok azon befektetéseinek sajátosságait, valamint a finanszírozott vál-

¹ A magyar kockázatitőke-piac szereplőit és azon belül az állami szerepvállalást részletesen bemutatja Jáki-Molnár [2017], az állami beavatkozás hatását Becsky-Nagy-Fazekas [2014], Berlinger et al. [2017], Deloitte [2016], Lovas-Mile [2015].

lalatok azon jellemzőit értékeljük, amelyekkel az eddig megjelent tanulmányokban még nem foglalkoztak részletesen.

A tulajdonosi irányítás és ellenőrzés széles eszköztára jelenik meg a kockázati tőkés szerződésekben (például szavazati jog, jövedelemhez kapcsolódó jogok, felügyelőbizottsági tagság, versenykorlátozáshoz kapcsolódó jogok), az adatok ezekről korlátozottan állnak rendelkezésre, hiszen a többségük üzleti titoknak minősül. A nyilvánosan elérhető információk alapján azonban az eszközök egy része elemezhető. Cikkünkben kiemelten vizsgáljuk a tulajdoni hányadot, a részvételt a vezető testületekben, valamint a befektető által kijelölt könyvelő vagy könyvvizsgáló előírását. Elemeztük, hogy a hazai kockázati tőke-alapok tudják-e kontrolljukat érvényesíteni, illetve ennek során milyen gyakorlatot alkalmaznak.

Számos európai uniós szabályozási előírás vonatkozik a JEREMIE-alapok kihe-lyezésére, például mely régióba kell a vállalatnak tevékenykednie, milyen idős lehet a vállalat (*Becsky-Nagy–Fazekas*, 2017, Deloitte, 2016). Ezek közül mi a vállalatok székhelyével, illetve a telephelyével foglalkoztunk. Azt vizsgáltuk, hogy megfelel-nek-e a székhelyek alapján az európai előírásnak, és a telephelyek figyelembevételével azt is, hogy hol folytatják tevékenységüket a vállalatok.

Tanulmányunk harmadik elemzési témaköre a befektetések sikerességére irányult. Ennek során megvizsgáltuk a jövedelemtermelő-képességüket, azaz rendelkeznek-e már bevétellel, vagy még a termékfejlesztés folyamatában vannak, milyen üzletágban tevékenykednek, milyen fejlesztésű termékkel vagy szolgáltatással foglalkoznak, bevételtermelő képességük fizikai eszközön vagy emberi szolgáltatáson alapul, valamint milyen értékesítési területet és milyen vásárlói kört céloztak meg. Így lehetővé vált annak elemzése, hogy milyen a termékek (illetve a szolgáltatások) innovativitása, mennyire sikerült a nemzetközi piacok felé nyitni.

A kutatásunk tárgya a JEREMIE-programon keresztül finanszírozott vállalatok, valamint a vizsgált időszakban (2013–2015) két kiemelkedően aktív alap portfólió-vállalatai: a magyar állam százszázalékos tulajdonában lévő Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt. (szta.hu, 2016) és a magánforrásból finanszírozott OTP-DayOne Magvető Tőkealap (portfolion.hu, 2016) befektetései. Ezzel a fókusszal a hazai kockázati tőke-befektetők szélesebb körét fedtük le, mint az eddigi kutatások, hiszen összesen huszonöt hazai alapkezelőt vizsgáltunk. Az elemzéshez olyan adatbázist állítottunk össze, amely nyilvánosan elérhető adatokat tartalmaz. Az adatbázis feltöltéséhez ezért az alapok és a hírportálok kapcsolódó oldalai, a cégek kötelező éves beszámolóí, a cégjegyzék és cégtár információ szolgáltak alapul. A kutatási időszak 2015 elején kezdődött és az adatbázist 2016 második felében zártuk le. Az adatok ex post

jellege miatt az eddig megjelent tanulmányokhoz képest sokkal hosszabb idősort elemeztünk. A vizsgált időszakban az addig megvalósult, nyilvánosan ismert befektetések kerültek be a mintánkba. A portfólióvállalatok listájának vizsgálatára a 2015. szeptember 30-ig terjedő időszakot neveztük ki, de az adattábla tartalmaz frissebb adatokat is. Ennek eredményeként 205 vállalatot gyűjtöttünk össze, de az elérhető adatok hiányossága miatt a célcsoport leszűkült 195 vállalkozásra. A minta azonban így is szignifikánsnak mondható, mert az összes (mintegy 350) kihelyezés közel fele szerepel benne és a korlátokat figyelembe véve alkalmas elemzések elvégzésére.

A befektetéseknél megjelenő irányítási és kontrolleszközök

A kockázatitőke-befektetési szerződések kialakításában sarkalatos pont, hogy mekkora tulajdonjogot kap a befektető és milyen irányítási, illetve kontrolleszközöket alkalmazhat (Aman–Lovas, 2015, Lovas–Rába–Pereczes, 2015). Az amerikai, illetve más országok empirikus elemzésével foglalkozó szakirodalomban (az amerikaiban Kaplan–Strömberg, 2003, a németben Bienz–Hirsch, 2011) számos eszközzel találkozhatunk, a magyar gazdasági és jogszabályi környezet miatt azonban a hazai befektetési alapok gyakorlata eltér a nemzetközi mintáktól.

Az irányítási elvek két csoportba sorolhatók a piaci tapasztalatok alapján: amelyeket az európai, illetve az amerikai cégek követnek (Zsembery, 2016). Az előbbieknél a fontosabb döntéseket a közgyűlés hozza meg, az utóbbiaknál viszont az igazgatóság. Az európai vállalatoknál ezért inkább az a lényeges, hogy mekkora tulajdoni aránnyal rendelkezik a kockázatitőkealap-kezelő, míg az amerikai típusú cégeknél az számít, hogy hány igazgatósági tagot delegálnak. Zsembery [2016] szerint az a legjobb gyakorlat a hazai piacon, ha inkább alacsonyabb a tulajdoni arány, de több a képviselő a vezetőségben. A magyar befektetők azonban túlzottan óvatosak, nem bíznak meg a tőkét kereső vállalatokban, így itthon egy kevert modell a jellemző.

A tulajdoni viszony értékelése azért is nehéz, mert nem nyilvánosak a befektetési alapok és a portfólióvállalatok közötti szindikátusi szerződések, melyek részletesen rögzítik ezeket a viszonyokat (Glavanits, 2015). Ennek ellenére elérhetők olyan információk, amelyekkel elemezhető a hazánkban jellemző gyakorlat is. Olyanok például, hogy milyen a kockázatitőkealap-kezelő tulajdonosi, illetve szavazati aránya, delegál-e tagot az igazgatóságba vagy a felügyelőbizottságba. Ezek a jellemzők megtalálhatók a cégjegyzékben és a céginformációkban.

A befektetési méret értékelésénél négy csoportba osztottuk a kockázatitőke-alapokat (kta). Az első kategóriába azok kerültek, melyek jellemzően kis összegű, azaz pár tízmilliós befektetéseket hajtottak végre. A következő kategória alapjainál a közepes nagyságú, vagyis a százmillió forint körüli értékek voltak a tipikusak. A legnagyobb befektetésekkel rendelkező alapokat a harmadik kategóriába soroltuk. Ezek a leggyakoribb esetek, nagyságuk pár százmillió forinttól egészen ezernégy-százmillió forintig terjed. Végül az utolsó kategóriába olyan alapok kerültek, amelyeknél nem figyelhető meg szabályszerűség befektetéseikben, kicsi és nagy egyaránt előfordult.

A mintánkban a tulajdoni arány alapján a legtöbb tőkealap – tizenhat a huszonöt-ből (64 százalék) – többséget vagy minősített többséget szerez a befektetés célvállalatában. (Lásd az *1. táblázatot*.) Többséget jelent, ha a tulajdonjog aránya meghaladja az 50 százalékot, és minősített többséget, ha az 75 százalék felett van. A csoportok képzésénél két kockázatitőke-alapnál pontos részesedést (80 százalék és 49 százalék) szerepeltetünk, de ezeket nem soroltuk a többségi kategóriákba, mivel az adott alapoknak csak egyetlen befektetésük volt nyilvánosan elérhető a vizsgált időszakban.

Négy kategóriát különböztettünk meg annak vizsgálatánál, hogy van-e a kockázatitőkealap-kezelőnek aláírássra jogosult embere a céltársaságnál: (1) igen, (2) jellemző, (3) nem jellemző és (4) nem. Az első eset azt jelenti, hogy kivétel nélkül, minden cég irányítási szintjére delegál munkatársat. Ilyen eset csak kétszer fordult elő, de ez éppen az a két alap, amelyeknek csak egyetlen befektetése került be az elemzésbe. A második kategóriában a tőkealap a portfólióvállalatok több mint felénél ültet tagot a vezetésbe.

Nem jellemzőnek neveztük el azt a kategóriát, amelybe néhány esetben delegálnak tagot, de ez kevesebb mint a cégek felénél fordult elő. Az utolsó kategóriába azok tartoznak, amelyeknél a befektetőnek nincs senkije sem az igazgatóságban. Ez öt alapnál fordult elő. Tizenkét tőkealapnál nem jellemző a delegálás, ebbe a kategóriába esik a legtöbb alapkezelő. Ennek az utóbbi két kategóriának az eredménye megerősíti az európai stílus követését, mert úgy tűnik, hogy magasabb a tulajdoni hányaduk és változatlanul hagyják az igazgatóságot.

A kockázatitőke-alapok különböző módon vesznek részt a vállalatok felügyelő bizottságaiban. A Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt. egyedüli abból a szempontból, hogy felügyelőbizottságot állít fel a portfóliócégeinél, kivétel nélkül minden mintában szereplő esetben létrehozta a testületet. Tagot azonban 10-ből csak egynél delegált. Az *1. táblázat* utolsó oszlopa azt mutatja, hogy ha van felügyelőbizottság, akkor abba az esetek hány százalékában küld tagot a kockázatitőke-alap. A többi alapnál

azt tapasztaltuk, hogy ha már volt a vállalatnál felügyelőbizottság (15 vizsgált alapon teljesült ez a kritérium), akkor általában a kockázati tőke-alap is tagja lett. Ez általánosan jellemző, de nem mindig, mert négy tőkealap nem delegált tagot.

A befektetett tőke nagysága alapján a 3-as kategóriába tartozó vállalatok a kiemelt fontosságúak, így a továbbiakban azokra koncentrálunk. A kockázati tőke-befektetést az alapkezelő folyamatosan ellenőrzi. Egyrészt az időszakos (negyedéves, esetenként havi) adatszolgáltatásokkal, melyeket szintén a szindikátusi szerződés rögzíti. Másrészt tulajdonosként részt vesz a közgyűléseken/taggyűléseken, meghatározó befolyást azonban többségi tulajdonjog esetén tud gyakorolni. Harmadrészt delegálhat tagot az igazgatótanácsba vagy a felügyelőbizottságba (*Jáki–Molnár–Walter, 2017*). Feltételezésünk szerint egy kockázati tőke-alap akkor tud kontrollt gyakorolni a portfólióvállalatnál, ha jellemző rá, hogy delegál tagot az igazgatótanácsba, minimum többséget, de inkább minősített többséget szerez a tulajdonjogban, vagy létrehoz felügyelőbizottságot és részt is vesz a munkájában.

Ha a három forma közül legalább az egyik teljesül, akkor azt mondhatjuk, hogy tud kontrollt gyakorolni. Az *1. táblázatban* félkövér betűtípussal jelölt cégeknél legalább két feltétel teljesül, igaz, az ABC-nek csak egy befektetése van a mintánkban. A dőlt betűvel jelzett alapoknál nem jellemző az ellenőrzés ezekben a formákban. Sem a tulajdoni arányban nincs többség, az igazgatóságban sem képviseltetik magukat általában a tőkealapok, és felügyelőbizottság is ritkán – a vizsgált cégek 18 százalékánál – van.

Az *1. táblázat* alapján látható: azt a feltételezést el kell vetnünk, hogy a kockázati tőke-alap-kezelők tagot delegálnak az igazgatóságba, a felügyelőbizottságba, esetleg van aláírásra jogosult munkatársuk és többséget szereznek a tulajdonjogban, és így ellenőrzik a vállalatokat. Ebben a formában az állítás ugyanis nem bizonyítható. A huszonöt alapkezelő közül csak nyolcnál jellemző, hogy van aláírásra jogosult képviselője a portfóliócégnél. Jellemzően inkább a tulajdonjogban szerzett minél magasabb részesedés biztosítja az ellenőrzést. A kutatás igazolja a *Zsembery Levente* [2016] által említett európai stílust. A huszonötből tizenhat alapkezelőre jellemző, hogy többséget vagy minősített többséget szerzett a vállalatokban. De ez még nem zárja ki az ellenőrzés hiányát, hiszen annak eszköze lehet még az, hogy az alapok a vállalataiknál saját könyvelőt, illetve saját könyvvizsgálót alkalmaznak. Ezt a következőkben elemezzük.

Közvetlen ellenőrzés a cégek felett

Az alapok és a vizsgált befektetések száma	A befektetett tőke méretkategóriája	Tulajdoni arány	Van-e aláírásra jogosult embere a kft-nak a cégben?	Van-e felügyelőbizottság? (az esetek száma)	Delegál-e tagot a befektető a felügyelőbizottságba? (Az esetek százalékában)
ABC (1)	3	80 százalék	Igen	1	100 százalék
AJH (5)	3	Változó	Jellemző	1	100 százalék
Bonitás (2)	3	35–40 százalék	Nem	0	–
Conor Fund (8)	2	50 százalék alatt	Nem jellemző	4	100 százalék
CenTech (1)	2	49 százalék	Igen	0	–
Core Venture (8)	2	Többség	Jellemző	0	–
Day One (10)	2	50 százalék alatt	Nem	2	50 százalék
DBH (8)	3	Többség	Nem jellemző	1	100 százalék
Euroventures (12)	3	50 százalék alatt	Nem jellemző	3	100 százalék
FINATECH (10)	3	Többség	Nem	0	–
Finext Startup (12)	3	Többség	Nem jellemző	0	–
Garangold (6)	3	Többség	Nem jellemző	1	100 százalék
Gran (6)	4	Többség	Nem jellemző	3	0 százalék
Kaerous (4)	1	Többség	Nem jellemző	0	–

Az alapok és a vizsgált befektetések száma	A befektetett tőke méretkategóriája	Tulajdoni arány	Van-e aláírásra jogosult embere a kft-nak a cégben?	Van-e felügyelőbizottság? (az esetek száma)	Delegál-e tagot a befektető a felügyelőbizottságba? (Az esetek százalékában)
MORANDO (8)	4	Minősített többség	Nem jellemző	1	0 százalék
PBG FMC (17)	4	Nincs benne minta	Nem jellemző	1	100 százalék
Perion-Invest (5)	3	Többség	Nem jellemző	0	–
PortfoLion (13)	3	30–50 százalék	Jellemző	4	25 százalék
Primus (17)	2	Többség	Jellemző	2	0 százalék
Prosperitás (11)	4	Többség	Nem jellemző	1	0 százalék
Széchenyi (10)	1	Kisebbség	Nem	10	10 százalék
Tőkepartner (2)	3	Többség	Jellemző	0	–
Valor (4)	3	Minősített többség	Nem	1	100 százalék
Venturio (5)	3	Minősített többség	Nem jellemző	0	–
X-ventures (17)	2	Többség	Jellemző	0	–

Megjegyzés: A félkövér betűtípussal jelölt cégeknek az ellenőrzésnek legalább két formája teljesül. A dőlt betűvel jelölt alapokra nem jellemző az ellenőrzés felsorolt három formája.

Forrás: Saját szerkesztés.

Közvetett ellenőrzés könyvelővel és könyvvizsgálóval

Az adatbázisunk összeállításánál felfigyeltünk arra, hogy a könyvelő, illetve a könyvvizsgáló személyében gyakran ismétlődő minta tapasztalható. Ezért a vállalatok jellemzőit a könyvelők és a könyvvizsgálók személyével is bővítettük. Az alapok sajátosságai között így az is szerepel, hogy a portfólióvállalatoknál saját könyvelőt, illetve preferált könyvvizsgálót alkalmaznak-e.

Az a feltevésünk, hogy ha az alapkezelő foglalkoztat könyvelőket és könyvvizsgálókat, akkor egyrészt jobban tudja ellenőrizni a céget, másrészt pedig a könyvelést vagy könyvvizsgálatot végző munkatársaknak is könnyebb belelátniuk a hasonló befektetésekbe. Ez azonban nemcsak felügyeleti eszköz lehet: a kockázatitőke-befektető azzal is segíti a kisebb cégek munkáját, hogy saját könyvelőjét foglalkoztatja, mivel így azoknak nem kell a könyvviteli és adózási kérdésekre is koncentrálniuk. Ezért ez kettős funkciót tölthet be, javíthatja a költséghatékonyságot és az ellenőrzésben is segíthet.

Az éves beszámolók kiegészítő melléklete sajnos nem mindig tartalmazta a könyvelést végző vállalatot vagy személyt, így vannak olyan tőkealapok, amelyek esetében erről nincs adatunk (n. a. szerepel ilyenkor a 2. táblázatban). Három kategóriát vezettünk be: (1) amennyiben az alap minden portfóliócégénél, vagy legalábbis döntő többségénél ugyanaz a személy vagy cég végzi a munkát, akkor azt mondjuk, hogy van *saját könyvelő*, illetve *preferált könyvvizsgáló*. (2) Ha a befektetett vállalkozások nagy részénél azonos nevek szerepeltek, akkor a *jellemző* kategóriát használtuk. Ez azt jelenti, hogy ugyan nem mindig a kockázatitőke-alap saját munkatársa vagy megbízott vállalkozója szerepelt, de több esetben megegyezett például a könyvelő. (3) A *nem* kategóriába kerültek az olyan esetek, amelyekben más vezeti a portfólióvállalatok könyveit, illetve végzi a könyvvizsgálatot. A könyvvizsgálat azonban nem mindig kötelező, hiszen vannak olyan vállalatok, amelyeket sem a törvény, sem a tulajdonosok nem köteleznek erre, ezért ez is egy külön kategória.

A 2. táblázatból az látható, hogy a huszonötből tizenhat alap (64 százalék) minden befektetésénél, vagy legalább azok nagyobb részénél saját könyvelővel dolgozik. Csak két alapnál nincs adatunk erről, mivel nem találtuk meg ezeket a hozzájuk tartozó vállalatok éves jelentésében. A maradék nyolc vállalatnál is megjelentek az ismerős nevek, akik más alapok könyvelői is voltak a startupcégeknél. Nem jellemző azonban, hogy mindig ugyanazokat alkalmazzák.

Saját könyvelő és könyvvizsgáló alkalmazása

Alapok	Saját könyvelő	Preferált könyvvizsgáló
ABC KTA Zrt.	N. a.	N. a.
Alliance Jura-Hongrie KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Bonitás KTA Zrt.	Nem	Van
Central-Fund KTA Zrt. = Conor Fund/ Conor Seed	Jellemző	Nincs könyvvizsgálat
Central Tertius KTA Zrt.	N. a.	N. a.
Core Venture KTA Zrt.	Van	Van
Day One KTA Zrt.	Nem	Jellemző
DBH Investment KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Euroventures Kockázati KTA Zrt.	Nem	Nem
FINATECH Capital KTA Zrt.	Van	Jellemző
Finext Startup KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Garangold Investment Befektető Zrt.	Jellemző	Nem
Gran Private Equity Zrt	Van	Jellemző
Kaerous KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
MORANDO KTA Zrt.	Nem	Jellemző
PBG FMC KTA Zrt.	Jellemző	Nincs könyvvizsgálat
Perion-Invest KTA Zrt.	Nem	Jellemző
PortfoLion KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Primus Capital KTA Zrt.	Nem	Jellemző
Prosperitás KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt.	Nem	Nem
Tőkepartner KTA Zrt.	Van	Van
Valor Capital KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző
Venturio KTA Zrt	Jellemző	Van
X-ventures (Alpha és Béta) KTA Zrt.	Jellemző	Jellemző

Forrás: Saját szerkesztés.

A könyvvizsgálóknál szembetűnőbb ez az arány. Tizennyolc kockázatitőke-alapnál kéri fel a munkára ugyanazt a céget vagy személyt a befektetések nagy részében, esetleg mindegyiknél. Ez azt is jelentheti, hogy a tőkealapoknak megvan az a könyvvizsgálója, akiben megbíznak, akivel szerződésben állnak. Két cégnél

nincs adatunk erről, valamint két olyan alapkezelő van, amelynek egyetlen befektetése sem kötelezett könyvvizsgálatra. Ezeken kívül csak négyen váltogatják a vállalatok közt a könyvvizsgáló céget vagy személyt. Ezért azt mondhatjuk, hogy jellemző a saját könyvelő és a preferált könyvvizsgáló alkalmazása.

Felmerülhet a kérdés, hogy a vállalatalapítóknek miért érte meg az, hogy a pénzügyi befektető minősített többséghez jutott, ellenőrzi az operatív menedzsmentet és a könyvelést is. Ennek egyik oka az lehetett, hogy a vállalat így olyan forráshoz jutott, amelyet máshol nem tudott megszerezni. Másrészt feltehetően nemcsak tőkéhez jutott, hiszen a kockázati tőkések nemcsak tulajdonjogot szereznek, hanem pénzügyi, stratégiai, marketing-, adminisztratív és vezetési tanácsokat is adnak, amelyekre nagy szüksége van egy induló vállalkozásnak (Luukkonen et al., 2013).

A székhely és telephely viszonya

A JEREMIE kockázatitőke-programokban támasztott egyik feltétel az volt, hogy (az Euroventures kivételével) csak olyan vállalatokat választhatnak ki a kockázatitőke-alapok, amelyek székhelye nem a közép-magyarországi régióba esik. A Deloitte elemzésében is szerepel, hogy a JEREMIE-programok során az is buktatót jelentett, hogy a székhely többször a támogatott régióban van, de a vállalkozás nem ott folytat tevékenységet (Deloitte, 2016). A 3. táblázatban a székhelyek és telephelyek megoszlása szerepel. A tábla darabszámokat tartalmaz, vagyis azt mutatja meg, hogy az egyes kockázatitőke-alapok befektetései közül mennyinek van a székhelye vidéken vagy Budapesten, valamint hány vállalat jelölt meg telephelyet vidéken, esetleg a fővárosban. Minden cégnek csak egy központja van, így a székhelyek számának meg kellene egyeznie a vizsgált 195 vállalat számával. Az egyenlőség azonban nem áll fenn, mivel van olyan cég, amelybe több alap is beszállt, azaz több befektetésnek minősült, de egy vállalatról van szó. Az utolsó két oszlopnál azonban már nincs ilyen törvényszerűség. Annyi telephelye lehet a vállalatnak, amennyit alapít, így a számuk összesen akár több is lehetne, mint ahány vizsgált cég van.

3. táblázat

Székhelyek és telephelyek száma

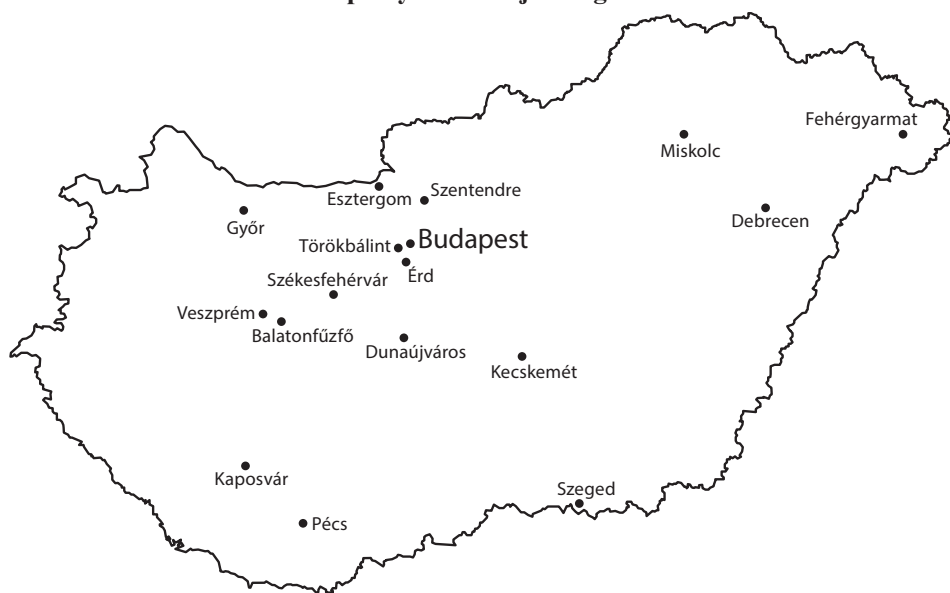
Alapok	Összes vizsgált befektetés	Székhely vidék	Székhely Budapest	Telephely vidék	Telephely Budapest
ABC	1	1	0	0	1
AJH	5	5	0	0	3
Bonitás	2	2	0	0	1
Conor Fund	8	8	0	1	4
CenTech	1	1	0	0	1
Core Venture	8	8	0	0	1
Day One	10	4	6	1	2
DBH	8	8	0	1	4
Euroventures	12	1	11	0	2
FINATECH	10	10	0	2	0
Finext Startup	12	11	1	0	5
Garangold	6	6	0	0	4
Gran	6	6	0	0	3
Kaerous	4	4	0	0	0
MORANDO	8	5	3	3	4
PBG FMC	17	17	0	1	3
Perion-Invest	5	5	0	1	5
PortfoLion	13	12	1	0	8
Primus	17	14	3	2	9
Prosperitás	11	11	0	0	5
Széchenyi	10	5	5	4	1
Tőkepartner	2	2	0	0	1
Valor	4	4	0	0	0
Venturio	5	5	0	1	1
X-ventures	17	16	1	2	6

Forrás: Saját szerkesztés.

A 3. táblázat 4. oszlopa, azaz a budapesti székhelyek száma igazolja a pályázati kiírást, hiszen csak három esetben szerepel itt nullától eltérő érték. A Széchenyi kockázatitőke-alap állami forrásokat használ fel, de nem JEREMIE-alap, a Day One Capital pedig magánforrásokból működik. Néhány tőkealapnál egy (Finext Startup, Portfolion és X-ventures), illetve három (Primus) cég székhelye Budapest. Ennek oka, hogy pár vállalatból már kiszállt a kockázatitőke-alap és ezt követően a tulajdonosok valószínűleg áthelyezték székhelyüket Budapestre. (A cégbázis pedig csak az aktuális információkat mutatta.) A székhelyre vonatkozó kutatásunk így megerősítette azt, hogy a támogatásban részesült kockázatitőke-alapok a székhelyre vonatkozó szabálynak megfelelően helyezték ki a tőkét.

1. ábra

A telephelyek földrajzi megoszlása



Forrás: Saját szerkesztés.

A telephelyek vizsgálata ennél árnyaltabb képet mutatott. Néhány esetben előfordul vidéki telephely, de arányaiban sok Budapestre került. Ez arra utalhat, hogy a szabályozás miatt a vállalatot vidékre jegyeztették be, ténylegesen azonban budapesti telephelyen működik. Már a JEREMIE-program kiírásánál, illetve annak utólagos értékelésénél a kockázatitőke-befektetők, illetve a téma szakértői is utaltak arra, hogy a területi korlátozás miatt kizárásra kerülhetnek olyan vállalatok, melyek

ket fejlesztéspolitikai okokból érdemes lett volna finanszírozni (Karsai, 2017). A telephelyek értékelése azonban azt mutatja, hogy számos befektető, illetve vállalkozó nem érti meg a kiírást, de mégis budapesti központú vállalkozást indíthatott el.

Jóval kevesebb a telephelyek száma, mint a székhelyeké (lásd az *1. ábrát*). Összesen 88 vállalat rendelkezik telephellyel a százkilencvenötből. Akad köztük olyan is, amelynek több városban is van telephelye. Az *1. ábra* nem azokat a városokat jeleníti meg, ahol a tevékenység ténylegesen folyik, hanem csakis a bejegyzett telephelyeket. Budapesten összesen hetvenhárom irodája van a vizsgált vállalatoknak. A fővároson kívül még tizenhat városban találhatók irodák országszerte, ahogy azt az *1. ábra* mutatja. Telephellyel 73 vállalat rendelkezik Budapesten, ami az összes vizsgált telephely 75,26 százaléka, és ez nagyon magas arány.

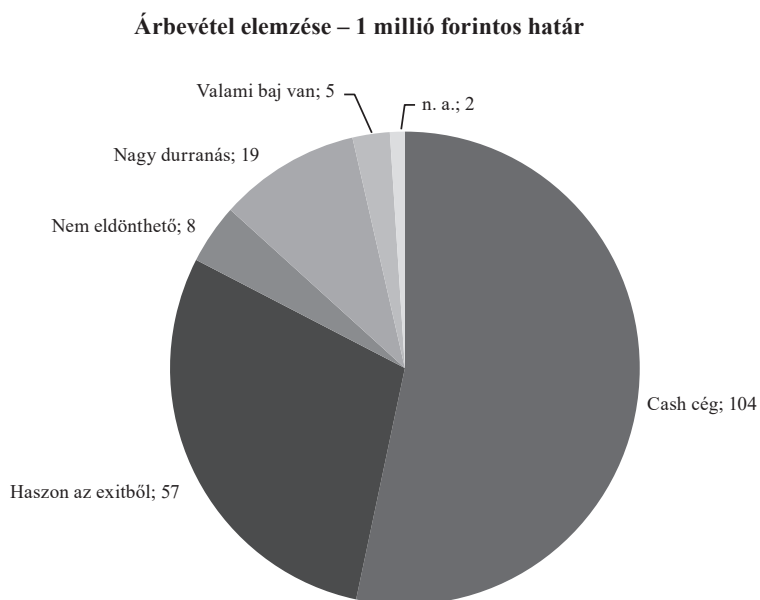
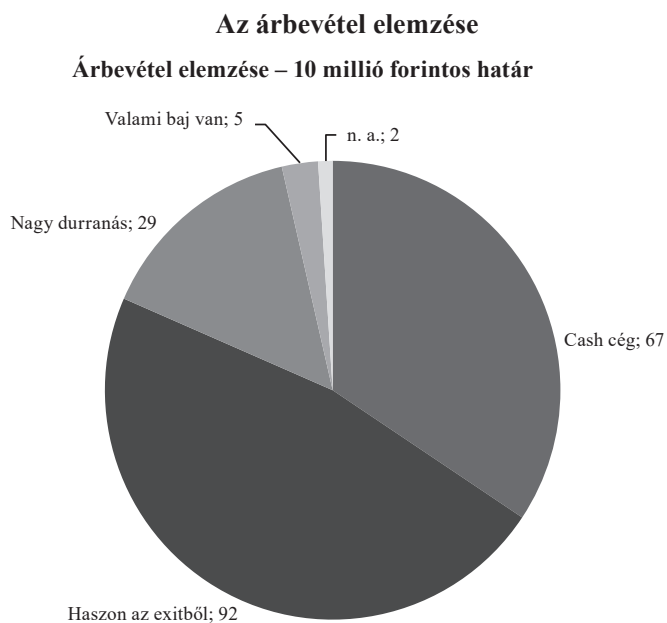
A székhely és a telephely együttes vizsgálatával arra igyekeztünk választ találni, hogy a vállalatok mekkora hányada tevékenykedhet ténylegesen Budapesten. Az összesítés alapján azt kaptuk, hogy 29 vállalat székhelye Budapest, 73 vidéki székhelyűnek telephelye Budapest és 2 vállalatnak a székhelye és telephelyei is Budapesten vannak. Feltehetjük, hogy a mintában szereplő 195 vállalatból százan Budapesten folytatják tevékenységüket. Így körülbelül a vállalatok fele továbbra is budapesti központú.

Cash-termelő cég vagy exit utáni haszon?

A befektetéseknél kiemelt fontosságú annak kérdése, hogyan jut jövedelemhez a befektető, hogyan realizálható a befektetés haszna. Különösen a kockázatitőke-befektetéseknél kiemelt fontosságúak a várható bevételek, ezért is terjedt el az a mondás, hogy amikor a kockázati tőkés belép egy ajtón, már egyből a kijáratot (exit) keresi (Zider, 1998).

A hazai kockázatitőke-befektetéseknél, pontosabban a mintában vizsgált alapoknál azonban a kilépéseket nem tudjuk elemezni, hiszen a befektetések 5–10 éves időszakra szólnak, ezért a kihelyezési időpontok közelsége miatt még csak kevés exit történt. Kutatásunk során a jövedelemtermelő képesség másik oldalával foglalkoztunk. A célvállalatok, amelyek gyakran startupok, két csoportba oszthatók: (1) folyamatos jövedelmet (casht) termelő vagy (2) kilépési értékből megtérülők (exit-orientált) (Claryss et. al., 2005). Ennek elemzéséhez az adatbázisunkat a vállalatok 2014-es és 2015-ös nettó árbevételével is bővítettük. Számos esetben nulla körüli vagy csak pár százezres nagyságú volt az árbevétel, de akadtak olyan vállalatok is, amelyek többmilliós bevételt értek el.

2. ábra



Forrás: Saját szerkesztés.

A két év együttes értékelésével öt csoportot alakítottunk ki. (1) Ha mindkét évben egymillió, illetve tízmillió forint alatt volt az éves nettó árbevétel, annál a befektetésnél a tulajdonos a kiszállásra vár, azt reméli, hogy ennek révén lesz majd haszon rajta (lásd a 2. ábrát). (2) Az olyan vállalatok a cashtermelők, amelyeknek mindkét évben egymillió, illetve tízmillió forint feletti árbevételt sikerült elérniük. (3) A megfigyelések között voltak olyan vállalatok is, amelyek 2014-ben még nullás bevételt vagy csak keveset termeltek, a következő évben viszont hatalmas jövedelmet produkáltak. Az ilyen cégeket „nagy durranásnak” neveztük el. (4) Ennek fordítottjára is akadt példa, hiszen öt vállalatnál valami baj lehet, mert drasztikusan csökkent az árbevételük egy év alatt. Két vállalat azért maradt ki, mert nem elérhető az árbevételükre vonatkozó információ.

A vállalatok besorolása az egymillió, illetve a tízmillió forintos határ szerint a 2. ábrán látható. Mindkét értékhatárt tekintve a vállalatok nagy része cashtermelő cégnek tekinthető, 1 millió forint feletti bevételt ért el több mint a vállalatok fele, 10 millió forint felettit több mint a harmaduk. Feltehetjük, hogy ezek folyamatosan pénzt is termelnek a tőkealapnak, nemcsak az exitre várnak a befektetéseknél. A vállalatok felének, illetve negyedének nincs vagy nagyon kicsi az árbevétele. Ezek jellemzően fejlesztéssel foglalkoznak, és várhatóan majd a végtermék értékesítéséből várható nagy jövedelem (exitorientáltak). Az eredmények egyrészt azt igazolják, hogy a kockázatitőke-alapok nagy része még mindig hagyományosan az exit utáni haszonra vár. Másrészt a kockázatitőke-alapok diverzifikációra való törekvését is megerősíti a cashtermelő cégek magas aránya.

Hasonló megállapításra jutott a kormány megbízásából készült elemzés is, amelyben alapkezelők interjúi alapján értékelték a programot. A befektetők törekedtek arra, hogy minél inkább diverzifikálják a portfóliójukat, és több olyan vállalatot támogattak, amelyek biztos cashflow-termelő képességűeknek tűntek (Equinox, 2016).

A kihelyezések eredményessége, valamint a tulajdonosok szempontjából egyaránt pozitív fejlemény, hogy a 195 cég közül csak öt olyat találtunk, amelynél valamilyen probléma adódhatott. Figyelemre méltó az a 29 cég, amelyknél bekövetkezett a „nagy durranás”. (A legnagyobb árbevétel-különbséget az InVenturio Zrt. érte el. A 2014-es nullás év után 2015-re közel 560 millió forintra emelkedett a nettó éves árbevétele.)

A tipikus befektetés jellemzői

Az üzletágak, valamint a vállalkozói tevékenység részletesebb elemzése lehetővé teszi, hogy értékeljük, milyen vállalkozói kört finanszíroztak a befektetők. A közel kétszáz céget hat változó alapján kategorizáltuk. Ezek az üzletág, a fejlesztés alapja, a bevételeinek forrása, a célterület, a célközönség, végül az, hogy saját fejlesztést, átvett ötletet vagy szellemi tulajdont hasznosítanak, azaz milyen típusú termékkel, illetve szolgáltatással foglalkoznak. Fontos megemlíteni, hogy az adatok gyűjtésénél akadtak nehézségek, így végül csak 184 a vizsgált vállalatok száma.

A tevékenységüket tekintve 24 üzletágba lehetett sorolni a cégeket a szerint, hogy mivel foglalkoznak, pontosabban mivel foglalkoztak akkor, amikor a kockázati tőke-alap tulajdonjogot szerzett bennük. Itt nemcsak a cégjegyzékben szereplő főtevékenység szerint soroltuk kategóriákba, hanem a vállalatok honlapjai, valamint a vállalatokról szóló hírek alapján határoztuk meg a megfelelő csoportot. Van köztük olyan is, amelynek azóta a teljes profilja megváltozott.² Feltettük, hogy a tevékenység alapja lehet humán erőforrás, fizikai eszköz és információs technológia (IT), valamint ezeknek a páros kombinációi, attól függően, hogy a vállalat melyekkel állítja elő végtermékét.³ A bevétel forrása azt mutatja meg, hogy a vállalkozás miből realizálhatja a jövedelmeit. Négy kategóriát különítettünk el: gyártás, kereskedelem, szolgáltatás és fejlesztés. Az utóbbinál az a specifikus, hogy általában még nincs bevétele ezeknek a cégeknek, hiszen valaminek a fejlesztésén dolgoznak. Amikor azonban kész lesz a projektjük, akkor hatalmas ugrás várható az árbevételben az értékesítés miatt.⁴ A kereskedelem kategóriájába kerültek azok a cégek, amelyek csak értékesítéssel foglalkoznak, nem gyártanak, nem fejlesztenek.⁵ A vállalatok

² A Boadree Zrt. például informatikával, később Real Balance California néven étrendkiegészítőkkel foglalkozott. Mindkét cégben a tulajdonos az X-Ventures kockázati tőke-alap.

³ A The Trust Worx Kft.-ből, vagy ismertebb nevén a BlaBlaCar-ból ugyan már kiszállt a Euro-ventures, de ez például tipikusan a sofőrökön alapuló szolgáltatás, így az alapja a humán erőforrás. A FoxPost Zrt. csomagautomata-hálózatot üzemeltet, amelyben maga az automata, vagyis egy fizikai eszköz a vállalkozás alapja. Az it-alapú tevékenységekre a legegyszerűbb példát hozni, hiszen az összes olyan startup ide tartozik, amelyek mobilalkalmazások fejlesztésével foglalkoznak. Az eHouse Systems Kft. példa erre, amelynek az alkalmazása összeköttetésben áll az otthoni elektronikus eszközökkel, és ezen keresztül is lehet vezérelni azokat.

⁴ Jó példa erre a PBG FMC egyik befektetése, a Dunai Úszómű Fejlesztő Kft., amely egy beton úszóműrendszert fejleszt, és bevétel még nem volt a vizsgált időszakban. A gyártás kategóriájába olyan vállalatokat soroltunk, amelyek ténylegesen ezzel is foglalkoznak, mint például a Prosperitás tulajdonában lévő Effishoes Kft., amely okosipókat gyárt, amelyekben egy beépített eszköz segít a felhasználónak mérni a teljesítményét.

⁵ A FinanSoft Zrt. a Trasset International S.P.A. banki, alapkezelői és treasury rendszereit értékesíti Délkelet-Ázsiában és a Közel-Keleten. Szolgáltató cégből tartalmaz a legtöbbet az adatbázisunk,

értékesítési célterületére három esetet különböztettünk meg: regionális, hazai és nemzetközi.⁶ Ezeken túl azzal is foglalkoztunk, kinek értékesíti termékeit, illetve kinek nyújtja szolgáltatásait a vállalat. Csoportosításunk szerint a célközönség lehet a fogyasztó, egy másik cég, esetleg mindkettő az előbbieik közül. Három kategóriát alakítottunk ki: B2B (business to business, ha másik vállalatnak), B2C (business to consumer, ha a fogyasztónak), valamint B2B és B2C, ha mindkettőnek értékesít, illetve szolgáltat.

A hatodik, utolsó változónk szerinti tipizálás arra vonatkozik, hogy a vállalat egy átvett ötlet alapján tevékenykedik-e (azaz nincs benne termék vagy szolgáltatás nyújtása), saját fejlesztést hajtottak-e végre vagy szellemi tulajdonnal (intellectual property – ip) rendelkeznek-e és azzal foglalkoznak-e.⁷

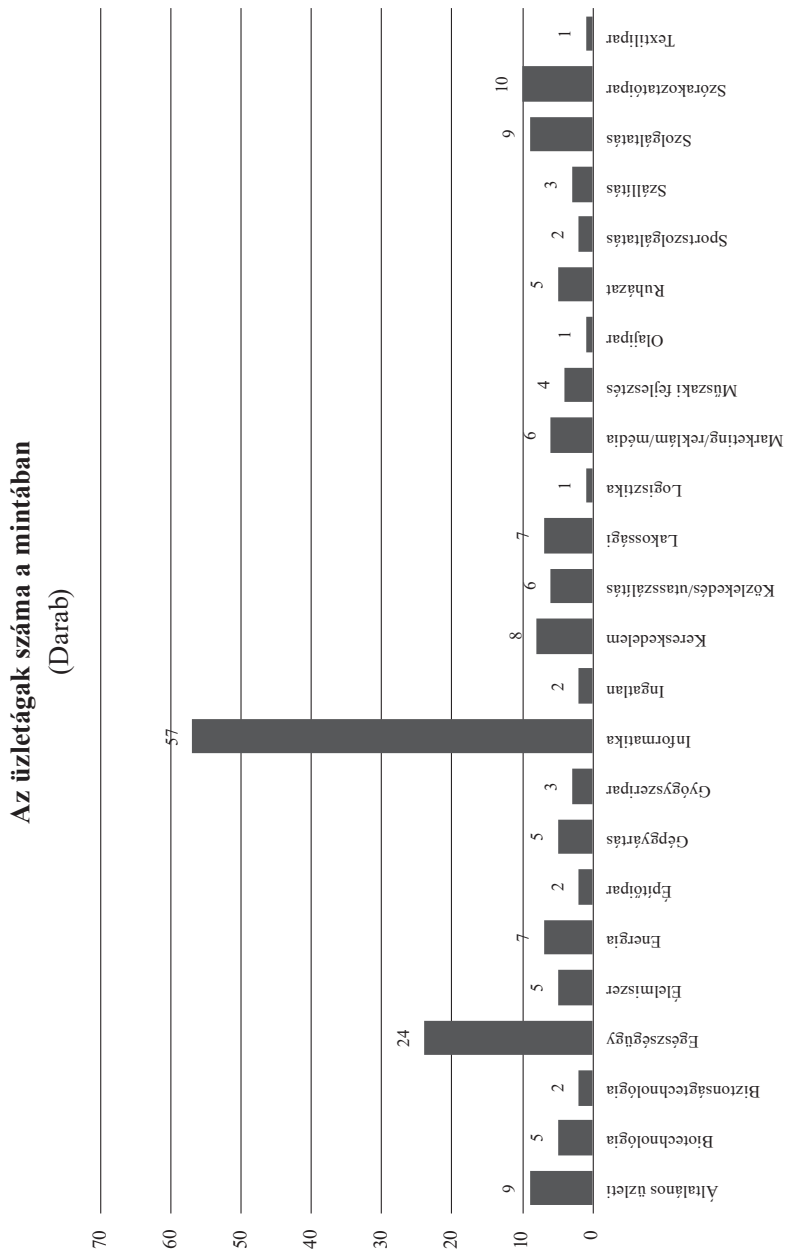
Az üzletágakat tekintve az informatika és az egészségügy aránya kiemelkedő (lásd a 3. ábrát). Ez megerősíti *Becsky-Nagy és Fazekas* [2017] eredményét, amely szerint a cégjegyzékek alapján a főtevékenységet tekintve az információ- és kommunikációtechnológia a legdominánsabb. Mintánkban a 184 vizsgált cégnek majdnem az egyharmada, vagyis 57 vállalat (31 százalék) foglalkozik informatikával, ezen belül nagyon sokan mobilapplikáció-fejlesztéssel. Az informatika mellett az egészségüggyel foglalkozó induló vállalkozások száma is magas, huszonnégy, ami 13,04 százalék. Hasonló eredményre jutott *Becsky-Nagy–Fazekas* [2017] is, mert nagyjából minden tizedik vállalatot soroltak ebbe a csoportba. A mintánk egészségügyi vállalatai közül legtöbben orvosi eszközök fejlesztésével foglalkoznak. Ezen kívül még számos területen jelentek meg kockázati tőkével finanszírozott vállalatok, ezek száma azonban sokkal kisebb.

így egyszerű példát hozni ezekre. A Downtown Hotels Kft. például szálloda-bérbeadással és üzemeltetéssel foglalkozik.

⁶ A regionális kategóriába azokat soroltuk, amelyek Magyarországon belül csak egy régióra fókuszálnak. A Geoterm Invest Kft. például Makó önkormányzati intézményei, lakossága, valamint városi gyógyfürdője részére nyújt hőenergia-szolgáltatást. Hazai fókuszú például a Magyarország egész területén munkaerő-közvetítéssel foglalkozó Salesjob.hu Kft. Nemzetközi célokat tűzött ki a Laokoon Mozgó Szövet Kft. Különleges textíliából gyártanak és forgalmaznak lámpatesteket és fali díszítőelemeket.

⁷ A másodikra esetre példa a HandInScan Kft., amely az egészségügyi dolgozók kézmosásának digitális kiértékelésére alkalmas rendszert fejlesztett. Szellemi terméket hoz létre a Velgene Biotechnológiai Kft. egy speciális sejtanyagcsere-folyamathoz kapcsolódó gyógyszerkutatással. A szellemi termék létrehozására példa az Ariza Kft. is, amely a tulajdonában lévő szabadalom fejlesztésére jött létre.

3. ábra



Forrás: Saját szerkesztés.

Az informatika és az egészségügy nagy aránya nem meglepetés, hiszen ezek azok a területek, amelyeken sok új terméket és szolgáltatást lehet alkotni, ezekkel nagy sikerek érhetők el. A kockázatitőke-befektetők olyan vállalkozásokba fektetnek be, amelyek magas növekedési potenciállal rendelkeznek és jellemzően innovatív projektek megvalósítását tűzik ki célul (Zsembery, 2014). Ezért az a várakozásunk, hogy elsősorban olyan vállalatokat finanszíroznak, amelyek újítást, illetve innovációt valósítanak meg.

Az, hogy milyen típusú a vizsgált vállalataink tevékenysége, azaz milyen ötletből tudta megvalósítani az üzletet (saját, átvett vagy teljesen új szabadalom) sajátos képet mutat. A 4. táblázat utolsó oszlopa szerint a saját fejlesztés a leggyakoribb, a finanszírozott vállalatok közel 70 százaléka saját ötletét valósítja meg. A legkevesebb – tizenöt – a szellemi tulajdont létrehozó cégek száma. Meg kell azonban jegyezni, hogy a szellemi tulajdon is származhat saját fejlesztésből, így a két kategória közt a határ nagyon vékony.

4. táblázat

A típus és a tevékenység alapja

(A vállalatok száma)

Típus	A tevékenység alapja						Összesen
	Fizikai eszköz	Fizikai eszköz és humán erőforrás	Fizikai eszköz és IT	Humán erőforrás	Humán erőforrás és IT	IT	
Átvett ötlet	20		3	6	2	11	42
Szellemi tulajdon	11			1		3	15
Saját fejlesztés	42	1	11	5	1	67	127
<i>Összesen</i>	73	1	14	12	3	81	184

Forrás: Saját szerkesztés.

Érdekes eredmény, hogy 42 esetben átvett ötleten alapul az üzlet. Ez azt jelenti, hogy minden ötödik finanszírozott vállalat nem egy teljesen új innovációt valósított meg, hanem a magyar piacra hoztak egy külföldön már sikeres üzleti modellt. Kül-

földi cégek leányvállalatai (például a Newsonia B.V. magyarországi fióktelepe) vagy egy jól bevált külföldi ötlet honosítása (például a Bubbles) tartoznak e körbe.⁸

Az üzletágak közül az informatika a leggyakoribb, ezzel összefüggésben a tevékenység alapja legtöbbször valamilyen informatikai (IT) eszköz. (Lásd a 4. táblázat utolsó sorát.) Ennek oka, hogy a legtöbb informatikai üzlet, a mobilapplikációk fejlesztése is IT-alapú, mint például a stratégiai játékot gyártó Emperor Zala Kft. vagy a Spicy Analytics Kft. tevékenysége is, amelyek Kelet-Közép-Európában szeretnének létrehozni egy egységes egészségügyi adatbázist. Az informatikai eszközökön belül a saját fejlesztés a domináns, bár nem kizárólagos, emellett 16 vállalatnál az átvett ötlet is IT-alapú.

Az informatikai üzletág, illetve az IT kiemelkedő aránya összhangban áll az európai kihelyezésekkel, amelyekben az IT közel harmadát képviseli az összes befektetésnek (Invest Europe, 2017). A hasonlóan állami és hibrid finanszírozású vállalatoknál, a svéd kihelyezések esetében is minden harmadik befektetés ehhez a szektorhoz tartozik (Growth Analysis, 2016).

Kiemelkedő még a fizikai eszközön alapuló üzletek nagy súlya, amely 80 esettel közel 50 százalékos arányt tesz ki.⁹ A fizikai eszközöknél szintén a saját fejlesztés a domináns, a legtöbb szabadalom ezeknél fordul elő.

A 4. táblázatban látható, hogy vannak átfedések a kategóriák között, azaz több tényező sorolható a tevékenység alapjába. Emiatt az előbbieken bemutatott százalékos arányok közt is tapasztalható átfedés, ezek azonban összesen csak a vállalatok kevesebb mint 10 százalékát érinti. Fizikai eszközön és IT-n is alapul egy olyan cég, amely nemcsak informatikai fejlesztéssel foglalkozik, hanem termékeket is elad.¹⁰

A bevételek forrását tekintve a szolgáltatások aránya a kiemelkedő (lásd az 5. táblázat utolsó oszlopát). Egyértelműen a szolgáltatásértékesítéséből tudnak jövedelemre szert tenni a legtöbben, összesen száznyolcan a száznyolcvannégyből, ez közel 60 százalék. Néhol a fejlesztés és a szolgáltatás közt csak hajszálnyi a különbség. A 29 fejlesztő cégbe fektetett tőkealapok feltehetően arra várnak, hogy elkészüljön és sikerre vihető legyen a projekt, és ezután tudják majd értékesíteni a vállalatot.

⁸ Ez a cég egy önkiszolgáló mosodát működtet Budapesten, ami az amerikai filmekben látott mosodákra emlékeztet, de más a stílusa (Kovács, 2014).

⁹ Ilyen például Miniversumot üzemeltető Ulbuland Kft. A Miniversumba látogatók magyar és más nemzetek nevezetességeit nézhetik meg egészen kicsiben, gyermekméretben. A humánerőforrás-alapú tevékenységek már jóval kisebb arányt tesznek ki, csak a vizsgált cégek egytizede – köztük a már említett BlaBlaCar vállalata, a The Trust Worx Kft. – tartozik e körbe.

¹⁰ A Commsignia Kft. közlekedésoptimalizáló rendszert fejleszt, ehhez hardver és szoftver is szükséges.

Kereskedelemmel 37 vállalkozás foglalkozik. A gyártással foglalkozó cégek aránya az adatbázisban 16,3 százalék. Összesen harminc vállalkozásnak származik ebből a jövedelme. Itt is vannak átfedések az egyes kategóriák között.

5. táblázat

A bevétel forrása és a célközönség

(A vállalatok száma)

A bevétel forrása	A célközönség			
	B2B	B2B és B2C	B2C	Összesen
Fejlesztés	14	3	12	29
Gyártás	9	1	6	16
Gyártás és kereskedelem	2		6	8
Gyártás és szolgáltatás	4	1	1	6
Kereskedelem	6	1	16	23
Kereskedelem és szolgáltatás	1	1	4	6
Szolgáltatás	26	1	69	96
Összesen	62	8	114	184

Forrás: Saját szerkesztés.

A célközönség megoszlása szerint a legtöbb tőkeinjekcióban részesült kis- és középvállalkozás (összesen 114) csak a fogyasztókat szolgálja ki. A mintában szereplő vállalatok közül 62 kizárólag további felhasználásra értékesíti a termékét vagy szolgáltatását. Nyolc vállalatnál pedig mind a kettő lehetséges. A bevétel alapját és a célközönséget együtt vizsgálva szintén a szolgáltatásból élő cégek vannak a legtöbben. A B2B-szektorban a szolgáltatások aránya 54 százalék, míg a B2C-ben ugyanez az arány 73 százalék.

A célterület vizsgálatakor azt látjuk, hogy a legtöbb startup cég nemzetközi szintre szeretne kilépni, elképzeléseiket globális szinten valósítanák meg. A 184 vállalat 71 százaléka, 131 cég tervezi átlépni a határt az ötletével. A kockázati tőkebefektetések magas jövedelmezőségű, skálázható¹¹ projekteket keresnek. Ezeket

¹¹ A kockázati tőkések olyan projekteket keresnek, amelyek skálázhatók, azaz folyamatosan növekedni tudnak, nem ütköznek korlátokba.

pedig elsősorban úgy lehet megvalósítani, ha a vállalkozás nemzetközi piacokat is megcéloz. Ezért a kihelyezések sikerességének tekinthető, hogy a nemzetközi piacon gondolkodó vállalatoknak nagy az aránya. Kizárólag hazai piaci fókuszú vállalkozások egynegyede választott. Célzottan, Magyarországon belüli regionális szintre mindössze nyolc vállalat tervez. ¹²

Összegzés

Kutatásunk tárgya a JEREMIE-program tőkekihelyezéseinek értékelése volt. A kapott eredmények azt mutatják, hogy a tőkeprogram elérte alapvető célját, hiszen a keretösszeg nagy részét kihelyezték. Másik oldalról viszont látható, hogy a kockázati-tőke-befektetések kultúrája még csak kialakulóban volt ebben az időszakban, sok esetben bírálható a tőkealapok kihelyezési stratégiája.

A tipikus ellenőrzési és kontrolleszközök közül többet is alkalmaztak a befektetők, némelyik esetben sokat is. A túl magas tulajdoni részesedés elriaszthatja a következő körös befektetőket. Ez több alapkezelőt is jellemző hibának látszik. Másrészt kiemelnénk a közvetett kontrolleszközök alkalmazását, ami véleményünk szerint inkább elősegíti a céltársaságok fejlődését, mintsem korlátozná növekedésüket.

A legerősebb kritikát a székhely és telephely vizsgálata során fogalmazhatjuk meg. A tőkeprogram kiírása során egyértelmű cél volt a konvergenciaregió fejlesztése. A vizsgálatunkból az látszik, hogy az esetek többségében a társaság tényleges működése feltehetőleg Budapesten történik. A székhely ugyan a konvergenciaregióban van, a forrást azonban nem feltétlenül ennek a fejlesztésére fordították.

A cashtermelő és exitre váró befektetések vizsgálatánál azt tapasztaltuk, hogy sokszor óvatosak a befektetők. Legtöbbször olyan vállalatokat keresnek befektetésük célpontjául, amelyeknél nem kell megvárni az előre kitűzött exitcél teljesülését, hiszen már a befektetés időpontjában is jelentős árbevétele volt a céltársaságnak.

Az informatikával és egészségüggyel foglalkozó cégekbe fektettek legtöbb alkalommal kockázati tőkét a program során. Ez követi az iparági trendeket. Nyugati tőkebefektetők is a legtöbbször a technológiai (deeptech, medtech) iparágakba fektetnek be.

Vizsgálatunk nem teljes körű, hiszen a program során végrehajtott összes befektetésnek csak közel a kétharmadát vizsgáltuk. Jó alapot ad azonban az induló új

¹² A Nuport Kft. célja például a Paksi Atomerőmű fejlesztéséhez kapcsolódva egy inkubátorház létrehozása.

programokkal való későbbi összehasonlításra. Érdekes kérdés lesz a későbbiekben, hogy a szabályozó, a pályázat kiírói, valamint maguk a tőkealap-kezelők milyen tanulságokat vontak le az első programból, és mit tanultak belőle. Rengeteg kritika érte a JEREMIE-programokat. Véleményünk szerint ezekből a kritikákból sokat lehet tanulni, és ez alapján hatékonyabban fejleszteni a magyarországi startup ökoszisztémát.

Irodalomjegyzék

- Aman Sejla – Lovas Anita [2015]: Információs aszimmetria kezelése a kockázati tőkés finanszírozásban: Elméleti megközelítés és a hazai tapasztalatok értékelése. *Külgazdaság*, 59. évf., 5–6. sz., 80–99. o.
- Becsky-Nagy Patrícia – Fazekas Balázs [2015]: Befektetés vagy tanulópénz? Az uniós és állami források hatása a magyarországi kockázati tőke-piac fejlődésére. *Pénzügyi Szemle*, 60. évf., 2. sz., 243–253. o.
- Becsky-Nagy Patrícia – Fazekas Balázs [2017]: Résen van-e az állam? Az állami szerepvállalás hatása a kockázati tőke keresleti oldalára. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf., 5. sz., 507–527. o.
- Berlinger, Edina – Lovas, Anita – Juhász, Péter [2017]: State subsidy and moral hazard in corporate financing. *Central European Journal of Operations Research*, Vol. 25., No. 4., 743–770. o.
- Bienz, C. – Hirsch, J. [2011]: The dynamics of venture capital contracts. *Review of Finance*, Vol. 16., No. 1., 157–195. o.
- Clarysse, B. – Wright, M. – Lockett, A. – Van de Velde, E. – Vohora, A. [2005]: Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. *Journal of Business Venturing*, Vol. 20., No. 2., 183–216. o.
- Deloitte [2016]: MFB Zrt. részére a 3-as tematikus célkitűzéshez kapcsolódó ex-ante tanulmány. Jelentés. Deloitte Zrt., Budapest, 04.01.
- Equinox [2016]: Kockázati tőke-programok eddigi eredményeinek értékelése. Equinox Consulting, Miniszterelnökség, Budapest, 2016. november 30. Letölthető: http://equinoxconsulting.hu/referenciak/fejlesztéspolitikai_tanacsadas_referenciak
- Invest Europe [2017]: European Private Equity Activity Report 2016. Invest Europe Research, July. Letölthető: <https://www.investeurope.eu/media/651727/invest-europe-2016-european-private-equity-activity-final.pdf>
- Fazekas, Balázs [2014]: Government interventions in the venture capital market – How JEREMIE affects the Hungarian venture capital market? Annals of the University of Oradea. *Economic Sciences*, Vol. 23., No. 1., 883–892. o.
- Glavanits Judit [2015]: A kockázati tőkebefektetések egyes jogi kérdései. Universitas-Győr Nonprofit Kft.
- Growth Analysis [2016]: Effects & experiences – final evaluation of the Swedish regional co-investment funds 2009–15. Swedish Agency for Economic and Regional Growth, Serial number Report, 2016. 03.
- Jáki Erika – Molnár Endre Mihály – Walter György [2017]: Government Sponsored Venture Capital: Blessing Or Curse? *Management (Slovenia)*, Vol. 12., No. 4., 317–331. o.
- Jáki Erika – Molnár Endre Mihály [2017]: Állami és uniós szerepvállalás a magvető életszakaszban lévő vállalkozások kockázati tőke-finanszírozásában. In: *Farkas Beáta – Pelle Anita* (szerk.): Várakozások és gazdasági interakciók. Konferencia. 11. JATEPress Kiadó, 97–110. o., Szeged.

- Jáki, Erika – Molnár, Endre Mihály [2017]: Model of the state and EU involvement in the venture capital market. In: Zoltayné, Paprika Zita – Horák, Péter – Váradi, Kata – Zwierczyk, Péter Tamás – Vidovics, Dancs Ágnes – Rádics, Péter János (szerk.): ECMS 2017: 31st European Conference on Modelling and Simulation. 736 o.; Nottingham: ECMS-European Council for Modelling and Simulation, 120–126. o.
- Karsai Judit [2002]: Mit keres az állam a kockázati tőke-piacon? *Közgazdasági Szemle*, XLIX. évf., 11. sz., 928–942. o.
- Karsai Judit [2006]: Kockázati tőke európai szemmel. *Közgazdasági Szemle*, LIII. évf., 11. sz., 1023–1051. o.
- Karsai Judit [2014]: Fából vaskariká? Az állam mint kockázati tőke-befektető. *Külgazdaság*, 58. évf., 9–10 sz., 3–34. o.
- Karsai Judit [2017]: Furcsa pár. Az állam szerepe a kockázati tőke-piacon Kelet-Európában. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest, 2017.
- Kovács Anna Dóra [2014]: Érdemes? Teszteltük a Bubbles új mosodáját. Letölthető: <http://www.szeretlekmagyarorszag.hu/erdemes-teszteltuk-a-bubbles-uj-mosodajat/> (Letöltés dátuma: 2016.11.06.)
- Kraemer-Eis, H. – Lang, F. – Gvetadze, S. [2013]: European Small Business Finance Outlook, 12/2013. Working Paper, 2013/20, EIF Research and Market Analysis, 2013.
- Lovas Anita – Mile Boglárka [2015]: Az állami beavatkozás hatása a kockázati tőke-befektetésekre kettős erkölcsi kockázat mellett. *Köz-gazdaság*, 10. évf., 2. sz., 87–101. o.
- Lovas Anita – Rába Viktória [2013]: Állami szerepvállalás a start-up vállalatok finanszírozásában. *Hitelintézeti Szemle*, 12. évf., 5. sz., 353–370. o.
- Lovas, A. – Rába, V. – Pereczes, J. [2015]: Incentives and Restrictions in Venture Capital Contracts. *Financial and Economic Review*, Vol. 14., Issue 3., szeptember, 106–121. o.
- Luukkonen, T. – Deschryvere, M. – Bertoni, F. [2013]: The value added by government venture capital funds compared with independent venture capital funds. *Technovation*, Vol. 33., No. 4–5., április–május, 154–162. o.
- Magyarország Kormánya [2009]: Új Magyarországi Kockázati Tőkeprogramok, Közös Alap alprogram (GOP- 2009-4.3/2.). Pályázati felhívás. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/doc/1876> (Letöltés dátuma: 2016.10.10.)
- Magyarország Kormánya [2012a]: Új Széchenyi Kockázati Tőkeprogramok, Közös Magvető Alap alprogram (GOP-2012-4.3/A). Pályázati felhívás. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/doc/3531> (Letöltés dátuma: 2016.10.10.)
- Magyarország Kormánya [2012b]: Új Széchenyi Kockázati Tőkeprogramok, Közös Növekedési Alap alprogram (GOP-2012-4.3/B). Pályázati felhívás. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/doc/3530> (Letöltés dátuma: 2016.10.10.)
- Magyarország Kormánya [2013a]: Új Széchenyi Kockázati Tőkeprogramok, Közös Növekedési Alap alprogram (GOP-2013-4.3/B). Pályázati felhívás. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/doc/4086> (Letöltés dátuma: 2016.10.10.)
- Magyarország Kormánya [2013b]: Új Széchenyi Kockázati Tőkeprogramok, Közös Növekedési Alap alprogram (GOP-2013-4.3/B/2). Pályázati felhívás. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/doc/4156> (Letöltés dátuma: 2016.10.10.)
- MNB [2015]: Elemzés a hazai kockázati tőkealap-kezelők és alapok működéséről. Letölthető: http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2428377/Elemzes_a_kovkazzati_tokealapkezeloi_szektorrol_0202.pdf. (Letöltés dátuma: 2015. február 4.)
- OECD [2016]: Entrepreneurship at a Glance 2016. OECD Publishing, Paris. Letölthető: http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2016-en
- OECD [2017]: Entrepreneurship at a Glance 2017. OECD Publishing, Paris. Letölthető: https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.

- portfolion.hu [2016]: OTP – DayOne Magvető Tőkealap. Letölthető: http://portfolion.hu/?page_id=126 (Letöltés dátuma: 2016.10.25.)
- Századvég [2016]: Pénzügyi eszközök értékelése. Századvég Gazdaságkutató Zrt., Budapest, november 30. Letölthető: <https://www.palyazat.gov.hu/gazdasgfejlesztsi-expost-rtkelsek>.
- szta.hu [2016]: Tőkeprogram vállalkozásfejlesztésre. Letölthető: <http://www.szta.hu/tevekenyseg> (Letöltés dátuma: 2016.10.25.)
- Zider, B. [1998]: How Venture Capital Works. *Harvard Business Review*, Vol. 76., No. 6., 131–139. o.
- Zsembery Levente [2014]: A sajáttőke-finanszírozás. In: *Walter György* (szerk.): *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban: lehetőségek és döntések a magyar piacon*. Alinea, Budapest, 173–210. o.
- Zsembery Levente [2016]: Személyes interjú. November 8.

Afrika fejlődésének új alapja? Az Európai Unió és Afrika kutatási együttműködése

UDVARI BEÁTA – URBÁNNÉ MEZŐ JÚLIA

A fejlődő országok fenntartható gazdasági fejlődéséhez jelentősen hozzájárulhat a tudományba, technológiába és innovációba történő befektetés, ami történhet saját (pénzügyi és humán) forrásaik felhasználásával, vagy kívülről érkező forrásokból (például: külföldi tőke, hitelek, segélyek, technikai segítségnyújtás, ösztöndíjak). A technológia fejlődésben betöltött szerepére a nemzetközi fejlesztési együttműködés (segélyezés) keretét meghatározó Millenniumi és a Fenntartható fejlesztési célok egyaránt kiterjednek, ezáltal az innovációs segélyezésre is felhívják a figyelmet. Az Európai Unió a világ egyik legnagyobb donorszervezeteként is prioritásként kezeli az afrikai fejlődő országok technológiai fejlesztését, eddigi szoros kereskedelmi-segélyezési kapcsolatuk kutatás-fejlesztési együttműködéssel is kiegészült. E feltáró cikk célja az EU és Afrika közötti kutatás-fejlesztési együttműködés elemzése. A 2002–2016 közötti időszakot felölelő, az innovációs segélyeket és a Horizont 2020 projektjeit elemző kutatásunk több jelenségre is rávilágított: 1. az összes Afrikába irányuló innovációs segély csaknem háromnegyede az Európai Unióból származik, bár a bilaterális támogatások körülbelül 1 százalékát teszik ki és jelentős ingadozást mutatnak; 2. az innovációs segély fogadó országok szerinti megoszlása koncentrált, de időben változékony; 3. a leginkább támogatott területek a mezőgazdasági kutatás, a kutatási/tudományos intézetek, az orvosi és a környezeti kutatás; 4. a H2020-projektek esetén is erőteljes koncentráció tapasztalható a részt vevő orszá-

Udvari Beáta, PhD – egyetemi adjunktus, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar.
E-mail: udvari.beata@eco.u-szeged.hu

Urbánné Mező Júlia, PhD, egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Kar. E-mail: mezo.julia@gmail.com

*gokat tekintve, és a projektek szektorok szerinti prioritása meglehetősen hasonlít az innovációs segélyekére.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F35.

Az elmúlt években jelentősen felgyorsult a technológiai fejlődés (például: okos-telefonok, önvezető autók), ennek ellenére a fejlett és a fejlődő országok¹ közötti technológiai szakadék még mindig jelentősnek mondható. Amennyiben a technológiai színvonalat a teljes tényezőtermelékenységgel mérjük (*Danquah és Amankwah-Amoah, 2017; Kumbhakara és Wang, 2005; Malikane és Chitambara, 2018; Világbank, 2008a*), az alacsony jövedelmű országok az Egyesült Államok technológiai szintjének mindössze 5,2 százalékán állnak, az alsó közepes jövedelmű országok esetében ez 9,6 százalék, a közepes jövedelmű országok esetében pedig 23,7 százalék (Világbank, 2008).

A fejlett technológiához való hozzáférés azonban a fejlődő – különösen a fekete-afrikai – országok számára is kifejezetten hasznos lehet az alacsony kutatás-fejlesztési intenzitásuk és az erős külföldi versenynek való kitettségük miatt (*Danquah, 2018*). Az innovációs és technológiai kapacitás fejlesztése következtében javulhatna a termelékenységük, és lehetőségük lenne a gazdasági növekedéshez szükséges újabb technológiai fejlesztésre (*Carlaw és Lipsey, 2003; Danquah, 2018; WEF, 2017*). Mivel ezen országok jelentős része még mindig alacsony hozzáadott értékű – jellemzően primer vagy alacsony feldolgozottságú – termékek kereskedelmétől függ, a fejlettebb technológia adaptálásával magasabb feldolgozottságú, technológiaintenzívebb termékeket tudnának exportálni, így a globális termelési lánc magasabb szintjére kerülhetnének (Kammerskollegium, 2013). Ez magasabb exportjövedelmet jelentene számukra. Továbbá az olyan, leginkább a fejlődő országokat sújtó társadalmi problémákat, mint például a szegénység, járványok, tiszta vízhez való hozzáférés, megfelelő technológia adaptálásával lehetne kezelni (OECD, 2012a).

Mivel a fejlődő országokban relatíve alacsony a kutatás-fejlesztési kiadás, valamint korlátozottan érhető el a magas szinten képzett humán erőforrás, így a fejlődő



* A cikk az Emberi Erőforrások Minisztériuma UNKP-17-4 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült.

¹ Fejlődő országok alatt a Világbank [2018b] osztályozása szerinti alacsony és közepes jövedelmű országokat értjük, amelyeket az egy főre jutó GNI alapján határoznak meg. 2018-os adatok alapján az alacsony jövedelmű országok közé az 1025 USD alatti GNI/fő-vel rendelkező országok tartoznak, az alsó közepes jövedelmű országok esetén az GNI/fő 1026 és 4035 USD között van, míg a felső közepes jövedelmű országok esetén a GNI/fő 4036 és 12 475 USD között található. (Magyarország a magas jövedelmű országok közé tartozik.)

országok számára különösen fontosak azon országon kívüli lehetőségek, amelyekkel kutatás-fejlesztési, innovációs képességüket fejleszteni tudják – legyen szó akár külföldi tőkéről, ösztöndíj-lehetőségekről, vagy akár segélyekről. Az 1970-es években az ENSZ tudomány és technológia átvételét támogató bizottsága (United Nations Advisory Committee on the Application of Science and Technology) lefektette, hogy a fejlett országok K+F kiadásainak öt százalékát a fejlődő országok különleges igényeire vonatkozó kutatás-fejlesztésre kellene fordítani (Brook et al., 2014). Napjainkban pedig a tudományos kapacitás kiépítésének kellene a középpontban lennie (Brook et al., 2014).

A világ legelmaradottabb térsége, Afrika is kiemelt figyelmet szentel a tudományba, technológiába és innovációba történő befektetés lehetőségeinek: az Afrikai Unió Agenda 2063 című stratégiája is kiemeli, hogy a 2063-ig elérendő jólétet – többek között – e befektetéseken keresztül kívánják elérni (African Union Commission, 2015; Danquah, 2018; EC, 2016; Világbank, 2008). Az elmúlt években több afrikai országban is nőtt a kutatás-fejlesztési kiadás GDP-n belüli aránya, bár ez továbbra is 1 százalék alatti (EC, 2017b), valamint az afrikai tudományos publikációk aránya is növekedett. Az afrikai országok számára további lehetőséget jelent például az innovációs segély (Montellano és Vázquez, 2015) vagy tudásalapú segély (UNCTAD, 2007) megjelenése, amelynek célja a fejlődő országok innovációs és technológiai kapacitásának fejlesztése. További lehetőséget rejtenek a fejlett és fejlődő országok között kialakuló kutatási együttműködések is. A világ egyik legjelentősebb donorszervezete, az Európai Unió 2010 óta kutatás-fejlesztési együttműködés keretében igyekszik támogatni az afrikai országokat, és több EU-finanszírozott programban, például a Horizont 2020-ban is részt vehetnek.

Annak ellenére, hogy a nemzetközi segélyezés kérdése (hatékonyság és motiváció), valamint Afrika elmaradottsága a nemzetközi szakirodalomban mélyen elemzett témakörök, az innovációs segély, valamint a kutatás-fejlesztési együttműködések elemzése relatíve alacsony szintű. Ezért *e feltáró tanulmány célja annak elemzése, hogy az Európai Unió hogyan támogatja Afrika kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységét.* Ezt a segélyezés és a kutatás-fejlesztési projektek vizsgálatával végezzük el, és a hangsúlyt a folyamatok, a trendek áttekintésére, az együttműködés korlátainak megismerésére helyezzük, azaz e cikkben nem célunk a hatékonyság vizsgálata. A hatékonyságvizsgálatot ugyanis az alaptrendek és hatások feltárása után lehet elvégezni, hiszen ezek határozzák meg az elemzéshez szükséges modellt és a kiválasztandó indikátorokat. Így e cikkben leíró statisztikai módszerekkel elemezzük az EU által az afrikai országoknak nyújtott innovációs segélyt, valamint az

EU Horizont 2020 (H2020) programját, amelynek projektjeiben partnerként afrikai országok is részt vehetnek.

E feltáró tanulmány szerkezete a következő. A cikk első részében a nemzetközi környezetet ismertetjük, amely az Európai Unió tevékenysége számára is keretet biztosít. A cikk második fele az EU kutatás-fejlesztési együttműködését ismerteti Afrikával: kitér a kapcsolódó stratégiákra, valamint az innovációs segély és a H2020-as projektek bemutatásával értékeli az EU tevékenységét.

Az innováció és a fejlődő országok

Az innovációt az Oslo kézikönyv harmadik kiadása (OECD–EUROSTAT, 2005, 46. o.) óta már széleskörűen értelmezzük. Ez azt jelenti, hogy innováció minden olyan 1. új vagy jelentősen javított termék (áru vagy szolgáltatás) vagy eljárás; 2. új marketingmódszer, vagy 3. új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben vagy a külső kapcsolatokban, amely *az adott vállalat számára újnak* (vagy jelentősen javítottnak) tekinthető. Ebben a megközelítésben teljesen természetes, hogy azok a vállalati újítások is innovációnak foghatók fel, amelyek csak a helyi környezetben számítanak újdonságnak, a globális ismeretanyagot nem bővítik – ilyenek pedig ugyanúgy fellelhetők és fontosak a fejlődő országokban is, akárcsak a fejlettekben (Fagerberg et al., 2010).

Az említett módon értelmezett technológiai fejlődés és innováció egy ország termelékenységének és jólétének növekedése szempontjából kulcstényező (Edquist, 2005). Az endogén növekedési modellekben kritikus tényezőként tekintenek a más-
hol kifejlesztett technológiák adaptálására, valamint a belső innovációs kapacitás meglétére (Fagerberg et al., 2010). Mivel a versenyző piacokon az innováció a talpon maradás feltétele, ezért központi kérdéssé vált, hogy a fejlődő országoknak milyen képességekkel és jellemzőkkel szükséges rendelkezniük annak érdekében, hogy sikerrel alkalmazhassák fejlődésük érdekében. Ennek elemzésére többféle megközelítés létezik. A Gazdasági Hírszerző Ügynökség (EIU, 2018) az egyes – fejlett és fejlődő – országok technológiai változásra való felkészültségét három dimenzió alapján elemzi és rangsorolja: internethez való hozzáférés; digitális gazdasági infrastruktúra; valamint innovációra való nyitottság. Fagerberg et al. [2010, 28. o.] ennél szélesebb körű feltételrendszert határoznak meg, szakirodalmi áttekintésük alapján ezeket a képességeket nyolc dimenzióba sorolják: 1. a tudomány, a kutatás és az innováció; 2. a gazdasági nyitottság; 3. a termelési minőség, a szabványok; 4.

az infokommunikációs technológiai infrastruktúra; 5. a pénzügyi környezet; 6. a tudás; 7. a kormányzás minősége; 8. a társadalmi értékek. Ez a felsorolás is jól mutatja, hogy egy – fejlődő – országban az innovációk létrehozásához elengedhetetlen a támogató társadalmi és gazdasági szerkezet, amelyet a versenyző piac jelent úgy, hogy a kormányzat bizonyos területeken beavatkozik a piaci kudarcok mérséklése érdekében.

Az innováció tág értelmezésének következtében az innováció fejlődő országokban betöltött szerepének elemzése egyre nagyobb teret nyer mind az innovációs kutatásokban, mind a fejlődés-gazdaságtanban (Fu et al., 2018). A fejlődő országok meglehetősen heterogének gazdasági és technológiai felkészültségük tekintetében, így a következőkben kizárólag Afrikára koncentrálnak.

Afrika kutatás-fejlesztési teljesítményének jellemzői

Afrikában található a világ 31 alacsony jövedelmű országából 27, valamint a 48 fekete-afrikai országból 39-ben 3955 USD-nál alacsonyabb az egy főre jutó GNI (Világbank, 2018a), azaz az afrikai országok jelentős hányada az alacsony vagy alsó közepes jövedelmű országok közé tartozik. Az elmaradottságot mutatja az is, hogy Afrika gazdasági kibocsátása kb. 20 százalékkal marad el potenciális kibocsátásától (Bloom et al., 2006), viszont ezen az oktatásba és célzott technológiai fejlesztésekbe történő beruházás jelentősen javíthatna (Bon, 2010; Danquah és Amankwah-Amoah, 2017). A kutatás-fejlesztési kiadások átlagosan a GDP 0,3 százalékát teszi ki Fekete-Afrikában (Danquah, 2018), azonban a technológiai fejlettség meglehetősen különböző az afrikai országokban (Baptist és Teal, 2014). Problémát jelent például az, hogy a fejlődő országokban a megfelelő termékfejlesztésekbe történő kutatás-fejlesztési befektetések alacsony szintűek, és ösztönzők sem működnek erre vonatkozóan (OECD, 2008). Az afrikai országok esetében érdemes azt is szem előtt tartani, hogy a K+F kiadások hozzáadott értékhez való hozzájárulása a magas technológiai-intenzitású szektorban nagyobb, mint az ezekben az országokban elterjedtebb alacsony technologiaigényű iparágakban (Tsang et al., 2008).

Az előzőekben ismertetett EIU [2018] technológiai felkészültségi rangsor első helyén Finnország található 9,7 ponttal, míg a rangsorban szereplő afrikai országok a rangsor végén helyezkednek el (Nigéria, Angola, Líbia található az utolsó három helyen, 2 vagy az alatti értékkel). E rangsor kialakításához a mobiltelefon- és internetlefedettség fontos mutató, ezek gazdasági szerepét Haftu [2018] kutatásának

eredménye is igazolja: a mobiltelefonnal történő lefedettség 10 százalékos növekedése 1,2 százalékos egy főre jutó GDP-növekedést eredményez Afrikában. Az internetlefedettséggel kapcsolatban hasonlóan nem tudott kimutatni, ennek oka vélhetően az alacsony technológiai fejlettség. Ezt a számok is alátámasztják: az afrikai országok internettel való ellátottsága jóval elmarad a fejlett országokétól. 2016-os adatok szerint míg a fejlett országokban a népesség több mint 80 százaléka használja az internetet, a legtöbb afrikai országban ez 20 százaléka alatti, és mindössze hat olyan afrikai ország van, ahol ez az arány 40–60 százalék közötti (EIU, 2018).

Afrikában a kutatás és az akadémiai publikációk száma relatíve alacsony szinten van és a kutatási infrastruktúra sem kielégítő, az 1987-es csúcs után jelentősen visszaesett az afrikai publikációk száma (Hayward, 2010). Bár az elmúlt évtizedben ismét fellendült a tudományos publikációs tevékenység, azt azonban továbbra is jelentős mértékű koncentráció jellemzi: a 2002–2015 közötti időszakban vizsgált 52 afrikai országban megjelent 317 419 publikáció csaknem 90 százalékát a 10 legtöbb publikációval rendelkező ország adta (közülük is magasan kiemelkedik a Dél-afrikai Köztársaság és Egyiptom) (Világbank, 2018b). Az is megállapítható, hogy az eltérő időszakokban szinte alig van változás a Top20 országok (és azok sorrendje) között, más szóval a korábban magas tudományos kapacitással rendelkező országok kedvezőbb lehetőségekkel rendelkeznek az újabb tudományos eredmények felmutatásához (lásd az 1. mellékletet).

A technológiai fejlődés ahhoz is elengedhetetlen, hogy a felsőoktatás is javuljon, ami pedig a gazdasági növekedéshez járulhat hozzá Afrikában (Bon, 2010). Danquah [2018] szubszaharai afrikai vizsgálatának végkövetkeztetése szerint a technológia fogadására alkalmas hazai kapacitásokat kell fejleszteni (humán tőke, technológiai kutatás), mivel a külföldi technológiának való kitettség önmagában nem fog eredményeket hozni. A szerző szerint jelentősen meg kellene növelni a GDP-arányos kutatás-fejlesztési kiadásokat a térségben is.

A technológiai fejlődés külföldi vállalatok megjelenésén keresztül is megvalósulhatna. Az új technológiák fő létrehozói, a transznacionális vállalatok technológiatranszfert hajthatnak végre a fejlődő országokban működőtőke-befektetéssel, valamint vállalaton kívüli beruházásokkal, K+F tevékenységgel is. Az új technológiák és tudás pedig szétterjedhetnek a transznacionális vállalatokkal vertikális kapcsolatban álló helyi vállalatok között is – azonban ez a folyamat a legkevésbé fejlett országokban (amelyek többsége Afrikában található) kevésbé jellemző (UNCTAD, 2010). Bár a külföldi működőtőke-befektetés – a teljes tényezőtermelékenység növelésével – a fejlődés egyik legnagyobb előmozdítója lehet, pozitív hatásai nem au-

tomatikusan jelentkeznek, és nem egyenlően oszlanak meg az országok, szektorok és helyi közösségek között (Eddine et al., 2017; OECD, 2002). Gui-Diby és Renard [2015] 49 afrikai országot felölelő, 1980–2009 közötti adatokat alapul vevő regressziós panelvizsgálatukban például arra az eredményre jutottak, hogy a beáramló külföldi működőtőke-befektetésnek nem volt szignifikáns hatása ezen országok iparosodására, és nem valósult meg a transznacionális vállalatok és helyi vállalatok között a technológiatranszfer. Malikane és Chitambara [2018] szintén panel regressziót alkalmazva vizsgáltak 45 afrikai országot 1980–2012 között, és azt állapították meg, hogy a beáramló külföldi működő tőke pozitív, de gyenge hatással van a (teljes tényezőtermelékenységgel mért) termelékenységnövekedésre. Így megmutatkozott, hogy a technológiai értelemben relatíve visszamaradott országok új technológiák adaptálásával nem feltétlenül képesek nagyobb ütemben növelni termelékenységüket, mint fejlettebb társaik. Elmawazini és Nwankwo [2012] öt fekete-afrikai országra² (1980–2007-es adatokra) elvégzett regressziós panelvizsgálatukban viszont arra jutottak, hogy a külföldi működőtőke-befektetés nemhogy nem csökkentette, hanem növelte az öt afrikai ország és az OECD-országok közötti technológiai szakadékot. Ennek oka, hogy a külföldi működőtőke-befektetés a technológiai tovaggyűrűzés szempontjából legjelentősebb feldolgozóipar helyett főként a kitermelő ágazatba áramlik, valamint az, hogy az afrikai országok gyenge innovációs képessége és limitált technológiai lehetőségei elégtelen környezetet jelentenek a külföldi működőtőke-befektetés számára a technológiatranszfer megvalósításához. Más szóval a külföldi működőtőke-befektetés megfelelő környezet (humán tőke, kereskedelmi nyitottság, piaci szabályozottság stb.) hiányában önmagában nem katalizálja a magasabb hozzáadott értékkel rendelkező termékek előállításához szükséges iparosodást.

Ezért egyre fontosabb, hogy Afrika és más – elsősorban fejlett – országok között kutatási együttműködések alakuljanak ki (Bon, 2010), és az afrikai országok a külföldi működőtőke-befektetésen kívül is olyan forrásokhoz jussanak, amelyek hozzájárulnak technológiai kapacitásuk növekedéséhez. Az elmúlt években több nemzetközi együttműködés (például: Network of African Science Academies – lásd Bon, 2010) és számos nemzetközi kezdeményezés is született. A következőkben a nemzetközi kezdeményezéseket, majd az EU-val kialakult kutatás-fejlesztési együttműködést részletezzük.

² A vizsgálatban szereplő országok: Elefántcsontpart, Kenya, Madagaszkár, Szenegál és Dél-Afrika (Elmawazini és Nwankwo, 2012).

A fejlődő országok technológiai felzárkóztatására vonatkozó nemzetközi kezdeményezések

Az ENSZ már az 1970-es években a fejlett országokat arra ösztönözte, hogy kutatás-fejlesztési kiadásai egy részét olyan fejlesztésekre fordítsák, amelyek a fejlődő országok igényeinek megfelelnek. Ezek akkor még indirekt fejlesztési igények voltak, azonban a 2000-ben elindított Millenniumi fejlesztési célok (MDG-k), valamint az azt követő, 2016-tól meghatározó Fenntartható fejlesztési célok (SDG-k) sokkal direkter foglalkoznak e kérdésekkel. Bár jóval több kezdeményezés van, a következőkben csak a Millenniumi és a Fenntartható fejlesztési célokat részletezzük, valamint az Európai Unió tevékenységére térünk ki.

A Millenniumi és a Fenntartható fejlesztési célok szerepe

E nemzetközi kezdeményezéseket az ENSZ keretében fogadták el, és 15 éves teljesítési határidőt fogalmaztak meg. E célok elsősorban a fejlődő országokban kialakult szegénység, éhínség, oktatási hiány, nemek közötti egyenlőtlenség felszámolását tűzik ki célul, de érintik a környezeti kérdéseket is.³ A technológiai fejlesztéssel kapcsolatos célokat az *1. táblázat* foglalja össze. Az ebben szereplő összehasonlítás rávilágít arra, hogy a nemzetközi közösség is komplexebben kezeli a fejlődő országok technológiai fejlesztését, és már nem csak az infokommunikációs technológiákra terjed ki. Sőt a Fenntartható fejlesztési célok egyértelműen saját célt dedikáltak a fejlődő országok technológiai fejlesztésére – e cél magába foglalja az ipar és az infrastruktúra fejlesztését is, amely végső soron hozzájárulhat a fejlődő országok exporttermékei hozzáadott értékének növekedéséhez. Ezzel párhuzamosan azonban olyan kutatások is megjelentek, amelyek nemcsak a fejlődő, hanem a fejlett országokat is kedvező helyzetbe hozzák. A Fenntartható fejlesztési célok ismerete ugyanis a befektetési kereteket jelentősen meghatározzák, és például a vegyipar vagy az élelmiszer gyártásával foglalkozó cégek innovációs befektetéseiket a Fenntartható fejlesztési célok alapján határozzák meg (lásd részletesen például: *Axon és James, 2018; vagy Pedersen, 2018 tanulmányát*).

³ A Millenniumi és a Fenntartható fejlesztési célokat lásd bővebben: UN [2015a, 2015b].

A technológiai fejlesztés mint cél megjelenése a Millenniumi fejlesztési célokban és a Fenntartható fejlesztési célokban

Millenniumi fejlesztési célok
<p>8. cél: <i>Globális partnerség</i> A magánszektor bevonásával segítsék az új technológiákból származó haszon elérhetőségét, különösen az <i>információs és kommunikációs technológiák</i> vonatkozásában.</p>
Fenntartható fejlesztési célok
<p>9. cél: Ipar, innováció, infrastruktúra – A <i>tudományos kutatás</i> erősítése, az <i>ipar technológiai képességének</i> fejlesztése minden országban, különösen a fejlődő országokban, ez magában foglalja az innováció támogatását, a kutatási személyzet számának, valamint a K+F kiadásoknak a növekedését (mind a magán-, mind a közszférában). – A <i>hazai technológiai fejlődés, kutatás és innováció támogatása</i> a fejlődő országokban, ez magában foglalja a megfelelő politikai környezet kialakítását, az ipari diverzifikációt és a termékek hozzáadott értékének növekedését. – <i>Az infokommunikációs technológiához</i> való hozzáférés szignifikáns növelése, különösen a legkevesbé fejlett országokban.</p> <p>17. cél: Partnerség erősítése – Erősíteni kell az észak–dél, a dél–dél és a háromszög (fejlett, feltörekvő és fejlődő országok) regionális és nemzetközi együttműködését annak érdekében, hogy a tudományhoz, technológiához és innovációhoz történő <i>hozzáférés</i> javuljon. – A <i>környezetvédelemmel kapcsolatos technológiák fejlesztése</i>, transzfere és disszeminációja a fejlődő országokba kedvező feltételekkel. – A legkevesbé fejlett országok <i>technológiai és innovációs kapacitásfejlesztési</i> folyamatának lezárása 2017-re, hogy az elérhető technológiákat (elsősorban az információs és kommunikációs technológiákat) használni tudják. (Ez a cél nem valósult meg.)</p>

Forrás: Saját szerkesztés.

A Fenntartható fejlesztési célok finanszírozási háttérét és elveit a 2015-ben Etiópia fővárosában (Addisz-Abeba) megrendezett harmadik, a fejlesztés finanszírozásáról szóló nemzetközi konferencia biztosítja. Az ennek eredményeként született cselekvési terv (Addis Ababa Action Agenda) – amely az ENSZ 69/313. számú határozata is – beavatkozási területként már külön fejezetet is tartalmaz a tudomány, a technológia, az innováció és a kapacitásépítés témakörben (Science, technology, innovation and capacity-building). E fejezet legfontosabb elemei a következők (UN, 2015c).

- Az infokommunikációs technológiához való hozzáférés javítása, fejlesztése, ezáltal pedig a digitális szakadék csökkentése.
- Olyan politikákat támogatnak, amelyek elősegítik a fejlődő országokban új technológiák kialakítását, valamint hozzájárulnak a kutatási és innovációs tevékeny-

ségekhez. A társadalmi innovációkat (social innovation) ösztönzik, hogy a társadalmi jólétet és a fenntartható megélhetést biztosítsák.

- A multinacionális cégek és a helyi vállalatok közötti együttműködést ösztönzik annak érdekében, hogy elősegítsék a technológiai fejlődést és a technológia megosztását.

- A fejlődő országokban segítik a tudomány-, a technológia- és az innovációs stratégiák kialakítását. A fejlődő országokban növelik az elérhető ösztöndíjakat, hogy segítsék a felsőoktatásba való bejutást, valamint ösztönzik az online oktatási formákat olyan területeken, amelyek a fenntartható fejlődéshez kapcsolódnak.

- Az elmaradott országokban a környezetbarát technológiák fejlesztését és elterjesztését is támogatják, valamint ösztönzik ezen országok tudományos, technológiai és innovációs kapacitásának kiépítését a fenntarthatóbb fogyasztás és termelés elérése érdekében. *Ezen a területen ösztönzik a nemzetközi együttműködést is, beleértve a hivatalos fejlesztési támogatásokat⁴ is elsősorban a legkevésbé fejlett országok, kis szigetországok, valamint afrikai országok irányába.*

- A fejlődő országok elhanyagolt és trópusi betegségeinek megelőzésére és kezelésére támogatják a gyógyszerek kifejlesztését. Hasonlóan ösztönzik az élelmiszer-biztonságot.

E tervek és célok azonban nemcsak a fejlődő, hanem a fejlett országok részéről is beavatkozást igényelnek, beleértve a magánszektor különböző szereplőit is. Továbbá azt is hangsúlyozzák, hogy a technológiai fejlődésnek, innovációnak nem pusztán célnak kell lennie, hanem ezek maguk is hozzájárulnak ahhoz, hogy a Fenntartható fejlesztési célok további céljai megvalósuljanak (EC, 2015). Egy ENSZ-kutatás szerint a 17 cél 169 alcélja között 48 olyan alcél található, amely megvalósításához a technológiai fejlesztésre kifejezetten szükség van (UN, 2016).

Az ICT4D jelenség

A napjainkban zajló negyedik ipari forradalom és az általa hozott digitális változások hatással vannak a fejlődő országokra is (Kovács, 2017). A digitalizáció növekvő fontossága és vele párhuzamosan az ipar 4.0 megjelenése előhívta az információs és kommunikációs technológia fejlesztésének szükségességét a fejlődő országokban is (Heeks, 2008). Az infokommunikációs technológiák szerepe a 21. században jelentősen megnőtt a társadalmi-gazdasági-politikai kapcsolatokban, így

⁴ A hivatalos fejlesztési támogatás a segély, erről lásd a következő fejezetet.

a digitális információknak egyre nagyobb a szerepe. A tudásáramláson keresztül az információs és kommunikációs technológia hozzájárul a gazdasági növekedéshez és a termelékenység növekedéséhez (*Haftu*, 2018). Akik nem rendelkeznek információs és kommunikációs technológiai eszközökkel és tudással, azok kimaradnak ebből a folyamatból, és lemaradnak a fejlődésben is (*Bon*, 2010; *Haftu*, 2018; *Heeks*, 2008, 2009).

Az információs és kommunikációs technológiai infrastruktúra kiépítése mellett az is szükséges, hogy a kormányzatok biztosítsák a megfelelő jogi, intézményi és politikai környezetet ezen eszközök használatához. Ezért az ún. ICT4D 1.0 és 2.0 jelenség kiemelt fontosságúvá vált. Az ICT4D az Info-Communication Technology for Development (az információs és kommunikációs technológia a fejlődésért) kifejezésre utal. *Asi* és *Williams* [2018] például arra hívják fel a figyelmet, hogy a digitális egészségügynek (digital health care) kiemelt szerepe van a konfliktus sújtotta területeken, hiszen a digitális megoldásokkal a földrajzi korlátok leküzdhetők, a betegek információhoz jutnak, valamint az egészségügyi nevelésre is hatással vannak. Mindehhez elengedhetetlen az, hogy az érintett országban élő emberek az információs és kommunikációs technológiai eszközökhöz hozzáférjenek. *Bon* [2010] pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy azzal, hogy az afrikai felsőoktatási intézmények alacsony szintű információs és kommunikációs technológiával rendelkeznek, kimaradnak a globális tudásáramlásból is, ami pedig elengedhetetlen a kutatáshoz és innovációhoz.

A globalizáció és a digitalizáció kora arra hívja fel a figyelmet, hogy a fejlődő országok technológiai fejlettségét erősíteni kell, különben kimaradnak a globális gazdasági folyamatokból. Ezen országoknak azonban nincs elegendő pénzügyi forrásuk erre, ezért külső segítség nélkül nem tudják javítani technológiai fejlettségüket. A külső segítségnek számtalan forrása lehet (például külföldi tőkebefektetésen keresztüli technológiai fejlesztés, segélyek stb.), a következőkben az innovációs segélyre összpontosítunk.

Az innovációs segély általános jellemzői

A nemzetközi segélyezés (a 2000-es évek óta: nemzetközi fejlesztési együttműködés) a második világháború után a gyarmati rendszer felbomlását követően jött létre az újonnan létrejött független országok felzárkózásának támogatására. Segély alatt az ún. hivatalos fejlesztési támogatást (official development assistance) értjük: azaz az alacsony és közepes jövedelmű országok részére nyújtott támogatást, amely

legalább 25 százalékos adományelemet tartalmaz (OECD, 2013). *Az innovációs segély e hivatalos fejlesztési támogatás részterületeként fogható fel: az alacsony és közepes jövedelmű országok kutatási, technológiai kapacitásainak fejlesztése céljából nyújtott, legalább 25 százalék adományelemet tartalmazó támogatás.*

Az ezredfordulót követően a politikák fejlesztési célú koherenciája (policy coherence for development, PCD) kiemelt szerepet kap a nemzetközi fejlesztési együttműködésben (OECD, 2008). Ennek célja a nemzetközi fejlesztési együttműködés hatékonyságának biztosítása egyrészt más politikák (például: adózás, nemzetközi kereskedelem, környezet) segélyezéshatékonyságra gyakorolt negatív hatásainak minimalizálásával, másrészt a fejlesztési célok e politikákba való integrálásával (OECD, 2012b). E tekintetben az innovációs politikának is fontos szerepe van (OECD, 2008), így az innovációs segély kiemelkedővé vált.

A több nagyobb donor (Egyesült Királyság, Kanada vagy Japán) által támogatott tudásalapú segélyezés már az 1990-es évek közepén megjelent (King, 2000; Molla, 2014). A közvetlen tudásalapú segélyek helyett azonban – a helyi környezet ismeretének hiánya miatt – a kutatási kapacitás kiépítése sokkal hatékonyabb lehet (Molla, 2014), ezért egyre inkább az innovációs segély felé tolódtak el e támogatások. Udvari és Vas [2017] kutatásuk során az innovációs segély elosztásának trendjeit vizsgálták 115 fejlődő ország bevonásával. Áttekintő vizsgálatuk alapján a következő eredményeket érdemes kiemelni.

- Az összes fejlődő ország átlagát tekintve a bilaterális segélyek körülbelül 1 százaléka irányult innovációs segélyekre, amelyekre nagyfokú ingadozás jellemző.
- 2005–2007, valamint 2012–2014 átlagát tekintve a második időszakra az innovációs segély részaránya a bilaterális segélyek arányában jelentősen lecsökkent. E csökkenés azonban régióként eltérő mértékű volt: míg Fekete-Afrikában csak közel 1 százalékpontos csökkenésről beszélhetünk, addig Közép-Ázsiában majdhogynem a tizedére esett vissza az innovációs segélyek részaránya a régióknak nyújtott bilaterális támogatásokon belül.
- A 20 legtöbb innovációs segélyben részesülő ország vizsgálata során a szerzők kimutatták, hogy nem jellemző az innovációs segélyre a koncentráció, hiszen e 20 ország a teljes innovációs segély kb. egyharmadát kapja.
- Nincs szignifikáns különbség az alacsony és a közepes jövedelmű országok számára utalt innovációs támogatások nagysága között. Ugyan e támogatások a teljes bilaterális segély relatív alacsony részét teszik ki, mégis lehet pozitív hatásuk a gazdasági növekedésre, azokban az orszá-

gokban lehet nagyobb eredményük, ahol alacsonyabb az innovációs kapacitás (Montellano és Vázquez, 2015; Udvari és Ampah, 2018).⁵ Bár vannak olyan nézetek (például Gopalan és Rajan, 2016 kutatása), amelyek szerint a segélyek csak egy bizonyos jövedelmi szint felett lehetnek hatékonyak, mi mégis elfogadjuk azt, hogy az innovációs segély az alacsony jövedelmű országokban nagyobb eredménnyel járhat. Ennek háttérében az is állhat, hogy nagyobb elmaradottságból kisebb fejlesztéssel is kedvezőbb – látványosabb – eredmény érhető el.

Az EU–Afrika kutatás-fejlesztési együttműködés

Az Európai Unió és Afrika közötti együttműködés nem új keletű, hiszen az afrikai, karibi-térségi és csendes-óceáni országokkal kialakult együttműködés már az 1970-es évek közepe óta létezik. Ezen országcsoporttal azonban elsősorban a szabad kereskedelem megvalósítására helyezték a hangsúlyt a négy loméi, az ezredfordulótól kezdve pedig a cotonou-i partnerségi egyezményen (Udvari, 2013). A 2007-ben elfogadott Közös Afrika–EU Stratégia (Joint Africa-EU Strategy – JAES) további keretet ad a két térség együttműködésének (EC, 2017b). Ezek eredményeként az EU Afrika legfontosabb kereskedelmi partnerévé vált, és a nemzetközi fejlesztési együttműködés terén is kiemelkedő a szerepe. Az Európai Unió igyekszik nemzetközi fejlesztési együttműködésében figyelembe venni a politikák fejlesztési célú koherenciájának elveit, és – többek között – a kutatás-fejlesztési területet érintett szektorként említi (Allwood, 2013; OECD, 2008). Talán ennek az eredménye az, hogy az elmúlt néhány évben az afrikai országokkal tovább mélyült a kapcsolat, és a kereskedelem, a tőkeáramlás, a segélyezés mellett napjainkban már a kutatás-fejlesztési területen is hivatalos együttműködés alakult ki a két térség között. A következőkben az együttműködés alapjául szolgáló hivatalos dokumentumokat mutatjuk be.

A kutatás-fejlesztési együttműködés az EU és Afrika között nem régi, ugyanis csak 2010-ben fogadták el az első ezzel kapcsolatos egyezményt az EU–Afrika politikai párbeszéd ülésén, az EU-Africa High Level Policy Dialogue (HLPD) on

⁵ Bár a segélyek hatékonyságával foglalkozó szakirodalom nem egységes a segélyek hatásait és hatékonyságát illetően, a vizsgált minta, az időtáv és az alkalmazott módszer jelentősen befolyásolja az eredményeket (lásd például: Lof et al., 2015 tanulmányát), az elmúlt néhány évben egyre több kutatás született az oktatás, egészségügy, vízellátás területére érkező segélyek hatásaival kapcsolatban, amelyek egységesen pozitív hatásokat emelnek ki (Birchler és Michaelowa, 2016; Ndikumana és Pickbourn, 2017; Riddell és Niño-Zarazúa, 2016).

Science, Technology and Innovation címmel. E dokumentum a Közös Afrika–EU Stratégia egyik meghatározó eleme, annak horizontális és átfogó témája (EC, 2017b, 2017c). E kezdeményezés célja a kutatási és innovációs politikákkal kapcsolatos tapasztalatcsere platformjának biztosítása, valamint az EU–Afrika tudomány, technológia és innováció (science, technology and innovation – STI) terén a közös és hosszú távú prioritások meghatározása (EC, 2017b). Az együttműködésben az EU 28 tagállama mellett az Afrikai Unió 55 tagországa vesz részt. A kooperáció hozzájárul a társadalmi és gazdasági fejlődés céljaihoz, beleértve az előzőekben is ismertetett nemzetközi kezdeményezés, a Fenntartható fejlesztési célok megvalósítását, valamint a humán fejlődést is.

Az EU–Afrika tudományos, technológiai és innovációs együttműködés konkrét formái a következők (EC, 2016, 2017b). Egyrészt az Afrikai Unió tagországai részt vehettek az EU előző kutatási-fejlesztési programjában, az FP7-ben (453 ilyen projekt volt). Másrészt az afrikai kutatók Marie Curie-ösztöndíjra is pályázhatnak (több mint 1600 afrikai állampolgár vett részt ebben). Harmadrészt Európai Kutatási Központ (European Research Centre – ERC) létrehozására az Afrikai Unió kutatói is jogosultak (10 esetre volt példa).

Az Európai Bizottság 2015-ben kiadott egy tanulmányt (EC, 2015), amelyben azt elemzik, hogy a tudomány, a technológia és az innováció hogyan járulhat hozzá a Fenntartható fejlesztési célok megvalósításához. Továbbra is hangsúlyozzák az EU és Afrika közötti kutatás-fejlesztési együttműködés fontosságát, valamint azt, hogy elő kell segíteni a fejlődő országok bevonását a már meglévő EU-eszközökbe, mint például a Horizont 2020.

A Horizont 2020 (H2020) az EU jelenlegi pénzügyi időszakában (2014–2020) a kutatási projektek megvalósítására összesen 75 milliárd euró kutatás-fejlesztési keretet biztosít (EC, 2018). A H2020-program célja az EU2020 stratégiában rögzített Innovációs Unió mint zászlóshajó megvalósításának, ezáltal pedig az EU globális versenyképességének biztosítása (EC, 2018; *Pelle*, 2015; *Renda*, 2015). Ebben a világ bármely országa, így afrikai országok is részt vehetnek – Tunézia például társult tagként. Ezáltal a H2020 a világ egyik legnagyobb integrált kutatási és innovációs programjának tekinthető (EC, 2017a). 2017 szeptemberéig több mint 14 000 projektre kötöttek szerződést (EC, 2017a).

A Horizont 2020 utolsó periódusa 2018-ban kezdődött, erre az utolsó három évre (2018–2020) 30 milliárd euró támogatás áll rendelkezésre kutatási és innovációs projektek megvalósítására (EC, 2017a). A H2020 2018–2020 közötti munkaprogramja egyértelműen, explicit módon kifejezett lehetőségeket kínál az Afrikai Unióval való

együttműködésre (EC, 2017b). E témák többek között érintik az elhanyagolt – trópusi – betegségeket; az élelmiszer-biztonságot és a fenntartható mezőgazdaságot; a megújuló energia területén végzett kutatásokat; valamint a klímaváltozást. Ezekben a projekteken az afrikai országok részvételének elősegítése érdekében különböző tréningeket, információs napokat szerveznek (EC, 2017b). A nemzetközi kezdeményezések összhangja érdekében pedig ösztönzik azt, hogy a H2020-projektekkel elért eredményeket és tudást a Fenntartható fejlesztési célok megvalósításához is felhasználják (EC, 2015).

Az EU tevékenységének értékelése

A kutatás-fejlesztési együttműködés jellemzésére a különböző statisztikai adatbázisokban fellelhető adatokat vettük alapul, két oldalról közelítettük meg az elemzést: megvizsgáltuk a segélyezés és az aktív kutatási tevékenységek oldaláról is az EU és Afrika kutatási együttműködését. Ezért a következőkben két megközelítésben mutatjuk majd be az eredményeket.

1. Az EU–Afrika közötti innovációs segélynek milyen jellemzői, trendjei vannak, ezzel a passzív, segélyezési oldalt elemezzük.

2. Az EU Horizont 2020 kutatási programjának keretében milyen afrikai országok milyen jellegű projekteken vettek részt, ebben az esetben a kutatási együttműködés konkrét projektjeit vizsgáljuk.

Az innovációs segély elemzéséhez (1. pont) az OECD QWIDS [2018] adatbázist használtuk fel. Ez az adatbázis részletesen tartalmazza a segélyezési adatokat: a nyújtott támogatások a donorok, recipiensek és szektorok bontásában is elérhetők, viszont az innovációra, kutatás-fejlesztésre nyújtott segély közvetlenül nem jelenik meg az adatbázisban. Ezért az innovációs segély értékének meghatározása a releváns szektorok összeadásából adódik (Naudé, 2011; UNCTAD, 2007). Az innovációs segély két nagyobb csoportját lehet megkülönböztetni:

1. a kutatásra és technológiai fejlesztésre közvetlenül nyújtott támogatásokat (*aid for research and technological development*),

2. az innovációt közvetve szolgáló szektorok fejlesztésére nyújtott támogatásokat (*aid for improving advanced and specific innovation skills*). Ide tartoznak például a szakképzések, a felsőoktatás fejlesztése, a képzések szervezése.

Kutatásunkban kizárólag az 1. típusú, azaz az innovációt közvetlenül érintő támogatásokkal foglalkozunk. Ezek alapján elemzésünk során az OECD célkódjait

(*purpose code*) figyelembe véve határoltuk le az innovációs segítyt érintő szektorokat (lásd a 2. táblázatot), amelyet Naudé [2011] és az UNCTAD [2007] tanulmányához képest kiegészítettünk a technológiai kutatás és fejlesztés szektorral. E szektor a hivatkozott két tanulmányban sem a közvetlen, sem a közvetett csoportban nem jelent meg, így vélhetően az OECD adatbázisában az elmúlt években tüntették csak fel.

2. táblázat

A közvetlen innovációs segély meghatározása az OECD adatbázisa alapján

Kód	Szektor	Tartalom
11182	Oktatási kutatás	Oktatás hatékonysága, relevancia és minőség, szisztematikus ellenőrzés és monitoring.
12182	Orvosi kutatás	Általános orvosi kutatás
23182	Energiakutatás	Általános felszerelés, kutatások
31182	Mezőgazdasági kutatás	Növénytermesztés, genetikai kutatás, fiziológia, ökológia, járványellenőrzés, mezőgazdasági biotechnológia, élőállatot érintő kutatás (állategészség, tenyésztés és genetika, élelmezés, fiziológia)
31282	Erdészeti kutatás	Mesterséges regeneráció, genetikai fejlesztés, termelési módszerek, műtrágyázás, betakarítás, szüretelés
31382	Halászati kutatás	Pilot halkultúra; tengeri, édesvízi biológiai kutatás
32182	Technológiai kutatás és fejlesztés	Ipari sztenderdek, minőségmenedzsment, mérőeszköz, tesztelés, akkreditáció
41082	Környezeti kutatás	Adatbázis felállítása, fizikai és természeti erőforrások számbavétele, környezeti profilok és hatástanulmányok
43082	Kutatási/tudományos intézetek	Ha egyéb szektor nem meghatározott

Forrás: Saját szerkesztés OECD QWIDS [2018] alapján.

Az EU Horizont 2020 projektjében való részvétel (2. pont) elemzéséhez a H2020-projektekre vonatkozó szabályokból indultunk ki. E szerint ugyanis a legtöbb projektet konzorciumi formában szükséges megvalósítani, és egy-egy konzorciumban legalább három szervezetnek kell lennie és legalább az EU három tagországból kell származniuk. E minimális elvárás teljesítése esetén a világ bármely országából bevonhatók jogi személyiséggel rendelkező szervezetek (EC, 2017a). Összességében

a H2020-programból az EU 28 tagországán kívül a 16 társult ország (associated countries) és közel 130 fejlődő ország részesülhet támogatásban.⁶

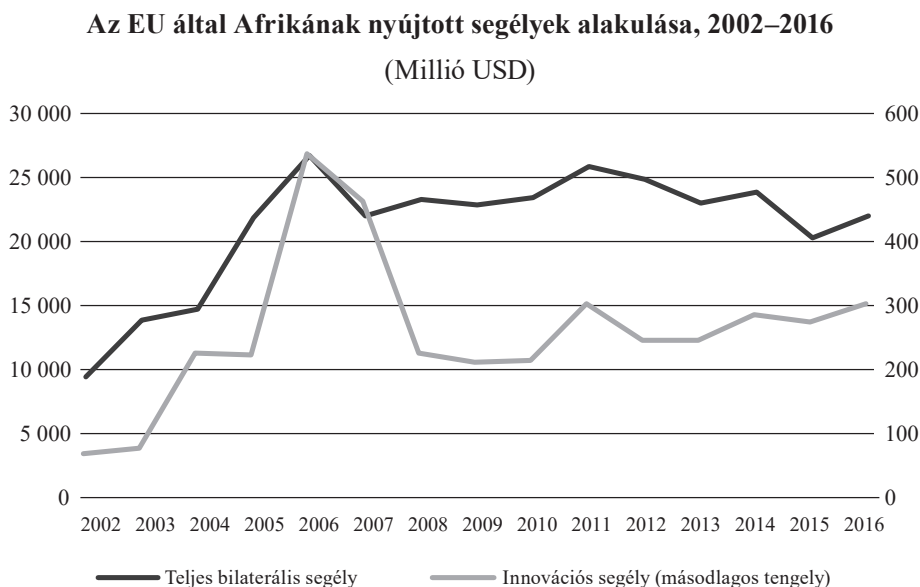
Az említetteket figyelembe véve az EU H2020 hivatalos weboldaláról letöltöttük a már nyertes, megvalósítás alatt lévő projekteket (2018. januári letöltés) – ez a lista összesen 14 837 projektet tartalmazott. Ezekből kiválasztottuk azokat, amelyek egy vagy több tagja afrikai országból származott. Ennek eredményeként a vizsgálatunkat 141 projektre szűkítettük⁷ (ez az összes H2020-projekt mindössze 1 százaléka). Ezt követően e 141 projektet azok címe, célja és weboldala alapján besoroltuk a 2. táblázatban látható innovációs segélyt leíró szektorokba. Igyekeztünk a lehető legobjektívebben eljárni, és az elemzői szubjektivitást a minimálisra csökkenteni, azonban a területek sokfélesége és a projektek interdiszciplináris volta miatt ez nehézséget jelentett. Az elemzés során így a leginkább preferált szektorokat vizsgáltuk, valamint a projektekben részt vevő országokat elemeztük.

Az EU-s innovációs segély

Az Európai Unió afrikai országoknak nyújtott segélyeinek összegét mutatja be az 1. ábra. 2002–2016 között összesen több mint 3906 millió amerikai dollár összegű innovációs segélyben részesültek az afrikai kontinens országai az Európai Uniótól, ami a két fél közötti teljes bilaterális segély (318 225 millió USD) 1,23 százaléka-nak felelt meg (OECD QWIDS, 2018). E jelentős összeg időbeli eloszlása korántsem tekinthető egyenletesnek. Az 1. ábra jól mutatja az innovációs segélyek ingadozó természetét (2006-ban csaknem 8-szor annyi EU-s innovációs segélyben részesült Afrika, mint négy évvel korábban, de még 2008–2016 között is jelentős volt az ingadozás). A 2006–2007-es évek kiugróan magas értékeit befolyásolhatta a már említett Közös Afrika–EU Stratégia (JAES) elfogadása.

⁶ Az országok listáját lásd részletesen: EC [2017a], Annex A: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2018-2020/annexes/h2020-wp1820-annex-a-countries-rules_en.pdf

⁷ Összehasonlításképpen: az EU 7. kutatás-fejlesztési programjában, az FP7-ben 450 projektben vettek részt afrikai országok.

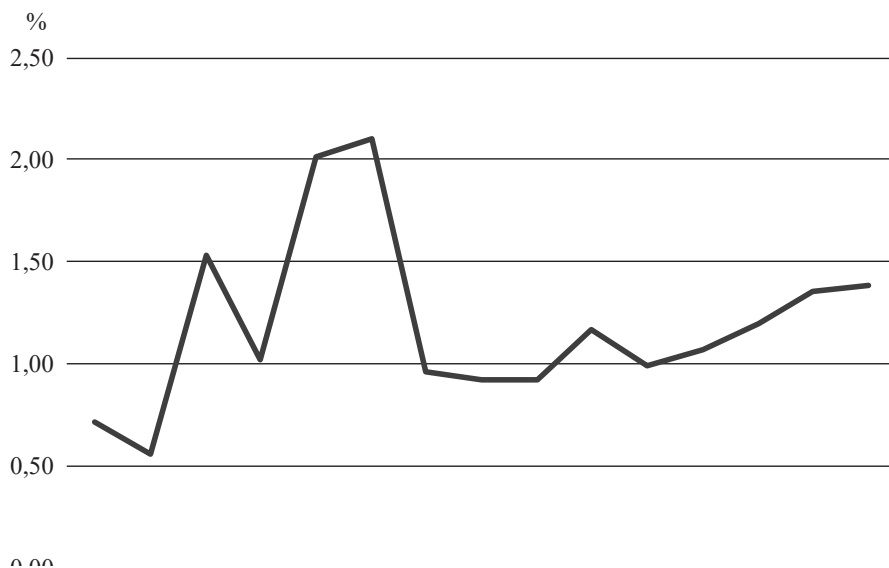


Forrás: OECD QWIDS [2018] adatai alapján saját szerkesztés.

A 2. ábrán látható, hogy a vizsgált években az EU-tól Afrikába irányuló bilaterális segélyek körülbelül 1 százaléka volt innovációs segély, kivéve a 2006–2007-es éveket, amikor ez az arány 2 százalék körüli volt. Az is leolvasható, hogy 2012 óta az innovációs segély részaránya folyamatosan növekszik (2016-ban már 1,38 százalék volt), azonban – ahogyan az 1. ábráról is leolvasható – ez nemcsak az innovációs segélyek növekedésének, hanem a bilaterális segélyek csökkenésének is köszönhető.

Mivel a regionális eredmények elfedik az országok közötti különbségeket, érdemes megvizsgálni, hogyan alakul az EU-tól származó innovációs segély nagysága a 20 legnagyobb afrikai fogadó ország vonatkozásában. Ennek érdekében megnéztük, hogy az e tekintetben kiemelkedő 2005–2007, valamint az elérhető legfrissebb adatokat jelentő 2014–2016 között mely országok részesültek a legnagyobb összegű innovációs segélyben, valamint azt is megfigyeltük, hogy bilaterális segélyeik arányában mely országok tartoznak a Top20 ország közé (lásd a 3. táblázatot).

Az EU-tól Afrikába irányuló innovációs segély teljes bilaterális segélyen belüli részarányának alakulása, 2002–2016



Forrás: OECD QWIDS [2018] adatai alapján saját szerkesztés.

Az abszolút összegben a legtöbb innovációs segélyben részesülő országok (a 3. táblázat 1. és 3. oszlopa) és a bilaterális segélyeik arányában a legtöbb innovációs segélyben részesülő országok (a 3. táblázat 2. és 4. oszlopa) között jelentős az átfedés, a sorrendek azonban eltérnek. A két időszakban már jelentősebb különbségek vannak: csak Szenegál, Madagaszkár és Etiópia szerepel mindkét időszakban a 10 legnagyobb összegű segélyben részesülő ország között; bilaterális segélyeik arányát tekintve pedig Szenegál és Madagaszkár mellett a Seychelle-szigetek fért be a Top10 közé mindkét időszakban. Jól látható az is, hogy az innovációs segély kapcsán – különösen az első időszakban – igen nagyfokú a koncentráció: 2005–2007 között a 10 legnagyobb fogadó ország az EU-s segélyek több mint felét, a 20 legnagyobb a háromnegyedét kapta. (Kiemelendő az első helyen álló Szenegál, amely az összes innovációs segély 18 százalékát nyerte el.) 2014–2016 között ez az arány lecsökkent, a Top10 az összes innovációs segély valamivel több mint egyharmadában, a Top20 csaknem a felében részesült.

3. táblázat

A 20 legtöbb EU-s innovációs segélyben részesülő afrikai ország

(2005–2007, valamint 2014–2016 átlagában)

2005–2007		2005–2007		2014–2016		2014–2016	
Innovációs segély (millió USD)	Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)	Innovációs segély (millió USD)	Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)	Innovációs segély (millió USD)	Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)	Innovációs segély (millió USD)	Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)
Szenegál	73,10	Szenegál	14,80	Tanzánia	17,64	Gambia	16,89
Madagaszkár	27,40	Elefántcsontpart	9,68	Ruanda	13,42	Seychelle-szigetek.	8,22
Kamerun	25,32	Gabon	9,54	Mozambik	12,66	Ruanda	3,79
Burkina Faso	22,09	Közép-afrikai Közt.	9,44	Nigéria	12,04	Tanzánia	2,47
Elefántcsontpart	20,99	Seychelle-szigetek	9,22	Uganda	10,45	Madagaszkár	2,37
Niger	14,75	Madagaszkár	7,06	Szenegál	7,91	Szenegál	2,24
Dél-afrikai Közt.	13,34	Botswana	6,56	Kenya	7,88	Uganda	1,98
Benin	13,13	Egyenlítői-Guinea	6,49	Etiópia	7,87	Mozambik	1,81
Marokkó	12,81	Niger	5,84	Egyiptom	5,91	Nigéria	1,77
Etiópia	12,08	Benin	5,61	Madagaszkár	5,16	Namíbia	1,48
Mali	11,85	Burkina Faso	4,92	Kamerun	4,91	Malawi	1,34
Uganda	8,47	Mayotte	3,62	Dél-afrikai Közt.	4,83	Egyenlítői-Guinea	1,15
Kenya	7,84	Guinea	3,41	Tunézia	4,82	Kamerun	1,11
Gabon	7,53	Mali	2,55	Gambia	4,70	Benin	1,10

	2005–2007 Innovációs segély (millió USD)	2005–2007 Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)	2014–2016 Innovációs segély (millió USD)	2014–2016 Innovációs segély bilaterális segélyen belüli aránya (%)
Közép-afrikai Közt.	7,44	Dél-afrikai Közt.	Malawi	3,91 Gabon
Tanzánia	7,42	Zimbabwe	Marokkó	3,86 Botswana
Ghána	7,31	Líbia	Burkina Faso	3,59 Kenya
Tunézia	5,87	Kamerun	Kongói Dem. Közt.	3,24 Angola
Egyiptom	5,51	Kenya	Benin	2,20 Mauritius
Mayotte	5,05	Etiópia	Ghána	1,60 Burkina Faso
Összes afrikai ország	407,81	Összes afrikai ország	288,41	Összes afrikai ország
Top10 összesen	235,02	1,73%	100,94	1,31%
Top10 összesen/afrikaiak	57,63%		Top10 összesen / afrikaiak	
Top20 összesen	309,29		35,00%	
Top20 összesen/afrikaiak	75,84%		Top20 összesen	
			Top20 összesen/afrikaiak	

Forrás: OECD QWIDS [2018] adatai alapján saját szerkesztés.

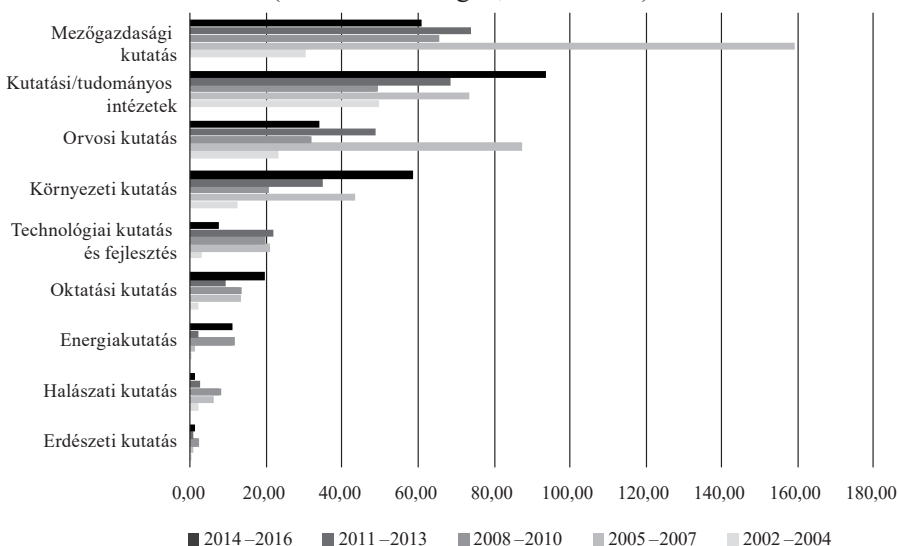
Amennyiben az EU-ból érkező innovációs segélyt a felhasználási célterületek szerint csoportosítjuk, elmondható, hogy a legnagyobb összeggel támogatott szektorok a mezőgazdasági kutatás, a kutatási/tudományos intézetek, valamint az orvosi

és a környezeti kutatás (lásd a 3. ábrát és a 4. táblázatot). A 2005–2007 közötti – le-
gintenzívebb segélyezési – időszakban a mezőgazdasági kutatásra irányuló innová-
ciós segély különösen kiugró nagyságú, de az orvosi kutatásra is ezekben az években
jutott a legtöbb forrás.

3. ábra

**Az EU-ból Afrikába évente irányuló innovációs segély szektoronkénti
megoszlása 2002–2016 között**

(Hároméves átlagok, millió USD)



Forrás: OECD QWIDS [2018] adatai alapján saját szerkesztés.

Összességében az OECD QWIDS [2018] adatai szerint 2002–2016 között a fej-
lődő országokba irányuló összes bilaterális segély (1990 milliárd USD) 41 százaléka
(823 milliárd USD) az EU-ból származott. A fejlődő országokba irányuló összes
innovációs segélyről (20 654 millió USD) pedig már az mondható el, hogy a döntő
részének, azaz több mint 73 százalékának (15 152 millió USD) a forrása az EU volt.
Ezek a számok jól mutatják az EU jelentőségét a nemzetközi segélyezésben, azon
belül pedig az innovációs folyamatok támogatásában. Afrikát illetően az EU sze-
repe szintén nagyon jelentős, így ugyancsak megkerülhetetlen: az összes Afrikába

irányuló bilaterális segély (739 milliárd USD) 43 százaléka, az összes innovációs segélynek (5497 millió USD) pedig a 71 százaléka innen származik.

4. táblázat

Az EU-ból Afrikába irányuló összes innovációs segély szektoronkénti megoszlása 2002–2016 között

Szektor	Innovációs segély összege (millió USD)	Innovációs segélyen belüli arány (%)
Innovációs segély (Afi)	3907	100,0
Mezőgazdasági kutatás	1170	29,9
Kutatási/tudományos intézetek	1004	25,7
Orvosi kutatás	676	17,3
Környezeti kutatás	509	13,0
Technológiai kutatás és fejlesztés	219	5,6
Oktatási kutatás	172	4,4
Energiakutatás	79	2,0
Halászati kutatás	61	1,6
Erdészeti kutatás	15	0,4

Forrás: OECD QWIDS [2018] adatai alapján saját szerkesztés.

Kutatás-fejlesztési projektek – H2020

A 2014–2020 közötti időszakot felölelő, a kutatást és innovációt középpontba helyező H2020-program első időszakában (2014–2017) közel 15 000 projekt megvalósítása indult el. Ebből 141 projektben vettek részt afrikai országok szervezetei (lásd az 5. táblázatot), és 31,2 millió euró EU-támogatást kaptak ehhez (EC, 2016). E projekteket vizsgálva megállapíthatjuk, hogy leginkább a kutatási, tudományos intézetek fejlesztése áll a középpontban – az afrikai részvétellel megvalósuló projektek egyharmada tartalmazott ilyen elemet. Kiemelkednek még a technológiai kutatás-fejlesztési projektek, az orvosi kutatást, mezőgazdasági és környezeti kutatást célzó

projektek közel azonos arányban szerepelnek. Ezek alapvetően összhangban vannak az előzőekben bemutatott szektorális trendekkel is.

5. táblázat

A H2020-projektek afrikai részvételének jellemzői

	Projektek száma (db)	Arányuk az összes projektben (%)
H2020-projektek afrikai országok részvételével	141	
Kutatási/tudományos intézetek	48	34,04
Technológiai kutatás és fejlesztés	25	17,73
Orvosi kutatás	20	14,18
Mezőgazdasági és halászati kutatás	19	13,48
Környezeti kutatás	19	13,48
Energiakutatás	9	6,38
Oktatási kutatás	1	0,71
Részt vevő afrikai országok száma (db)	29	
10-nél több projektben részt vevő ország (db)		9
<i>Ebből: 20-nál több projekt</i>		3
<i>Ebből: 30-nál több projekt</i>		1
5–9 projektben részt vevő ország (db)		5
2–4 projektben részt vevő ország (db)		7
1 projektben részt vevő ország (db)		8

Forrás: Saját szerkesztés a H2020 adatai (<https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/cordis-H2020projects>) alapján.

A 141 projektben összesen 29 afrikai ország vett részt (ez a teljes afrikai kontinens országainak kicsit több mint fele).⁸ Ebből 10 projektnél többen 9 ország vett részt (Dél-afrikai Köztársaság, Egyiptom, Etiópia, Ghána, Kenya, Marokkó, Szene-

⁸ Megjegyezzük, hogy vannak olyan projektek, amelyekben több afrikai ország vesz részt, illetve egy afrikai országból több szervezet a partner. Ezért a 29 kizárólag az országok számára vonatkozik, az afrikai országokból származó partnerek száma ennél magasabb, 80 körül van. Az elemzés során az országokra koncentráltunk.

gál, Tunézia, Uganda), és 8 olyan ország van, amely csak 1 projektben vesz részt. A nagyon aktív országok közül kiemelendő a Dél-afrikai Köztársaság, amely a 141 projekt közel felében, 60 projektben vesz részt, ez összesen 20 millió euró EU-s támogatást jelent, amit 4 millió euró hazai forrással egészítenek ki (EC, 2017b). De kiemelkedő Kenya (28 projekt, 8 millió euró EU-s támogatás), valamint Tunézia (21 projekt, 4 millió euró EU-s támogatás) is. Az országokat áttekintve az elmondható, hogy a fejlettebb afrikai országok több H2020-projektben vesznek részt, például Etiópia is 11 projektben kapott helyet.

A projektek a fő célkitűzései alapján vizsgáltuk azt, hogy az afrikai országok számára mennyire relevánsak a kutatási területek. Ennek során a két legjelentősebb szektor, az orvosi és a mezőgazdasági kutatás projektjeit elemeztük. Az orvosi kutatási projektek negyede irányult az ebola kezelésének kérdésére, valamint az ebolával kapcsolatos új diagnosztikai eszközök kifejlesztésére (e projektek: VSV-EBOVAC; EbolaMoDRAD; VSV-EBOPLUS; PEVIA; REACTION). További két projekt (ZIKAlliance; ZikaPLAN) pedig a zika vírussal foglalkozik. A mezőgazdasági kutatás területén a fenntartható mezőgazdaság és az élelmiszer-biztonság dominál (InnovAfrica; LEAP-AGRI; PROTEIN2FOOD).

Összességében tehát az EU és Afrika között relatíve jelentősnek mondható kutatás-fejlesztési kapcsolat indult meg, amelynek alapját hivatalos dokumentumok és stratégiák is adják. Az eddigiekben főleg az együttműködés pozitív oldalát emeltük ki, azonban érdemes e kutatás-fejlesztési együttműködés árnyoldalait, korlátait is áttekinteni.

Az EU és Afrika közötti kutatás-fejlesztési együttműködés korlátai

Az eddigiek rávilágítottak arra, hogy az Európai Unió is kiemelt figyelmet szentel az afrikai fejlődő országok kutatás-fejlesztési és innovációs kapacitásának fejlesztésére. Az alacsony jövedelmű országok – amelyek többsége afrikai ország – főleg a fejlett országok technológiatranszferétől és az onnan érkező tudástól függenek – ezek szükségesek a gazdasági növekedés és a jólét növekedésének eléréséhez (Fu et al., 2018). Az innováció előtt álló egyik legfontosabb akadály a pénzügyi lehetőségek hiánya (Fu et al., 2018), amit kormányzati politikával, esetleg országon kívülről érkező pénzügyi forrásokkal lehetne pótolni. Az alacsony jövedelmű országok nagyon kitettek a fejlett országoknak, és az e cikkben bemutatotthoz hasonló együttműködések hasznosak is lehetnek e fejletlen országok számára.

Ez az együttműködés azonban több kérdést is felvet. Egyrészt nehézségekbe ütközik az innovációra fordított kiadások hatékonyságának meghatározása. Hiszen egyfelől az innovációs teljesítmény mérésére alkalmazható indikátorok kiválasztása szubjektív szempontok alapján történik, amit a szakpolitikai döntéshozók innovációs felfogása határoz meg;⁹ másfelől az egyes országok statisztikai infrastruktúrája igen eltérő, ami nehezíti a nemzetközi összehasonlítást (OECD, 2015). Ezért az output jellegű mutatók helyett sokszor a könnyebben megragadható inputokra (K+F kiadások) terelődik a hangsúly (*Manzini*, 2015), amelyek azonban önmagukban semmit nem árulnak el a ráfordított összegek felhasználásának eredményességéről.¹⁰ Egyes tanulmányok szerint nem is mutatható ki kapcsolat a K+F kiadások nagysága és az innovációs teljesítmény (vagy a termelékenység) között – különösen, ha nem a legnagyobb innovátorokat vizsgáljuk (*Becker*, 2009). Ilyenformán nem mérhető egyértelműen az együttműködés sikeressége.

Az innovációs segély kapcsán ki kell emelni azt, hogy bár e segély gazdasági növekedésre gyakorolt pozitív hatását *Udvari* és *Ampah* [2018] kimutatták a fekete-afrikai országokban, azonban a segélyek hatásait és hatékonyságát számtalan tényező befolyásolja. Egyik tényező a segélyek volatilitása: a nagyon ingadozó segélyösszegek – amilyen az innovációs segély is – rontják azok hatékonyságát (*Bulir* és *Hamann*, 2008).

Az EU és az Afrika közötti együttműködés értékelése során figyelembe kell venni azt is, hogy a nyugati országokban működő innovációs modellek a fejletlen afrikai térségben nem feltétlenül alkalmazhatók (*Adeboye*, 1997). Talán elég csak azt kiemelni, hogy az alacsony jövedelmű – afrikai – országokban a cégek leginkább az informális szektorban működnek, a népesség nagy hányadát foglalkoztatják, de rendkívül alacsony a termelékenységük. Összességében ez a környezet teljesen más, mint amit a feltörekvő országokban vagy a fejlett országokban megtapasztalhattunk (*Fu et al.*, 2018). Az EU és Afrika közötti együttműködés pedig olyan is lehet, amely a nyugati innovációs folyamatokat próbálja „rákényszeríteni az afrikai országokra”. Mindez pedig az innovációs segély hatékonyságát is befolyásolhatja. E sajátosságokat *Robson et al.* [2009] és *Fu et al.* [2018] kutatásai alapján is megragadhatjuk. Bár a szerzők Ghánában vizsgáloztak, azonban az ott megállapított következtetések más afrikai országokra is igazak lehetnek, hiszen Ghána számos strukturális jellemzője

⁹ *Havas* [2014, 1032. o.] felhívja a figyelmet arra, hogy a nemzetközi szervezetek (például az OECD) által használt mutatók kiválasztása „nem az »objektív valóság« által meghatározott, tudományosan egyetlen helyes módszer eredménye, hanem a saját gondolkodásmódjukat követő személyek döntése”.

¹⁰ E cikkben is elsősorban e mutatókra támaszkodtunk (innovációs segély összege).

más alacsony jövedelmű országokéhoz hasonló (Fu et al., 2018). E sajátosságok a következők (Fu et al., 2018; Robson et al., 2009).

- Az alacsony jövedelmű országok politikai döntéshozói az innovációt nem ismerik el és nem támogatják kellő mértékben. Ezekben az országokban sokkal inkább az a felfogás érvényesül, hogy az innováció a fejlődés eredménye, nem pedig annak eszköze.

- Az alacsony jövedelmű országokban a kis- és középvállalkozásoknak korlátozott hozzáférésük van a tudáshoz és a pénzügyi forrásokhoz. Ezáltal azok a vállalkozások, amelyek képesek innovációt megvalósítani, és közben jobban hozzáférnek a szűkös forrásokhoz, piacvezetők lehetnek. Ezért nem meglepő, hogy a fejlődő országokban főleg a nagyobb cégek felelősek az innovációért, ezáltal az újdonságok kevésbé érzékenyek a helyi szükségletekre.

- Az (afrikai) fejlődő országokban az innováció leginkább kiegészítő jellegű, és a legtöbb vállalkozás csak olyan újítást valósít meg, amely magának a cégnek új, de az iparágnak nem. Ennek legnyilvánvalóbb oka a forráshiány.

- A vállalkozó képzettségi foka és az innováció közötti pozitív kapcsolatot már kimutatták. Azonban Fekete-Afrikában leginkább a közép- és felsőosztály a képzett, a legtöbbjük pedig férfi. Az oktatás fejlesztése elsősorban az általános oktatást érinti, kevésbé a kutatási területet vagy a vállalkozás-gazdaságtant, pedig az afrikai termelékenység-növekedést a vállalkozási ismeretek hiánya (menedzsment-ismeretek, minőségi ellenőrzés, vállalkozásműködési elvek) jelentősen befolyásolja. Ezért Afrikában nem feltétlenül a technológiai innovációknak kellene dominálniuk, hanem a nem technológiaiaknak (például szervezeti innováció).

- Az innovációt a nemzetközi kereskedelmen keresztül is lehet ösztönözni. Ugyanakkor az afrikai cégek relatíve kis hányada vesz részt a nemzetközi kereskedelemben.

- A kutatás-fejlesztés, innováció a nagy városokban koncentrálódik, bár a vidéki térségekben a rurális igényekre szabott fejlesztésnek pozitív hatása lehet. A mezőgazdasági szektorban egyébként is nagyon alacsony az innovációs tevékenység. A városok és a vidék közötti kommunikációt erősíteni kellene (lásd például a Millenniumi fejlesztési célok és a Fenntartható fejlesztési célok infokommunikációs technológiai fejlesztésre irányuló akcióit), azonban sok afrikai országban magával az elektromos hálózattal is problémák vannak.

- Afrikában meghatározóak a családi vállalkozások (Nsehe, 2014). Azonban ez az innováció szempontjából korlátozó tényező is lehet, ugyanis a családi vállalkozások kockázatvállalási hajlandósága nagyon alacsony. Továbbá kevesebb olyan

impulzus éri őket, amelyek miatt fejleszteni kellene. Szintén innovációt korlátozó tényező az a hiedelem, hogy az idősebbeknél van a bölcsesség, így a fiatalok friss ötleteit nem fogadják el.

Az említettek mellett kiemelendő, hogy a H2020-projektek finanszírozási szabályozása tovább konzerválhatja a szegények és gazdagok közötti különbséget, ugyanis ez fenntartja a bérkülönbségeket: a H2020-as projektekben a bérköltség nem lehet magasabb, mint a kedvezményezett ország szokásos díjazása, így a nemzetközi projektekben résztvevők is eltérő bért kapnak ugyanazért a munkáért. Kérdés az is, hogy az ilyen projektekben megvalósuló kutatások kinek az érdekeit szolgálják: a fejlett Európai Unióét vagy a fejletlen országokét? A H2020-együttműködés további kritikus pontja az, hogy 1. egyenlőtlen a H2020-programban való részvétellel kapcsolatos információkhoz való hozzájutás; 2. az afrikai országok többségében hiányzik az EU-támogatott projektek megvalósításához szükséges adminisztratív, jogi és pénzügyi tapasztalat; 3. Afrikában korlátozott azon ipari partnerek száma, akik részt vehetnének az együttműködésben, vagy a projekt eredményeként megszülető eredményeket tudnák hasznosítani; valamint 4. a sikeres kutatási együttműködések afrikai láthatósága, ismertsége nagyon alacsony szintű¹¹ (EC, 2017b).

Kiemelendő, hogy az innovációnak etikusnak is kell lennie (*Bajmócy és Pataki*, 2019): milyen hatással lesz az egészségre, kulturálisan érzékeny-e az újdonság és helyi szinten releváns-e, mennyire fenntartható pénzügyi szempontból, milyen környezeti hatásai vannak/lehetnek? A „kulturálisan elfogadott” kritérium esetében kérdés az, hogy vajon ártunk-e vagy segítünk: például az innováció miatt elveszíti-e valaki a munkáját, vagy sem? Például ha építünk egy kutat, akkor utána elveszíti fő tevékenységét az azelőtt vízfordóként dolgozó nő. Mindez pedig már felveti a felelősségteljes innováció kérdéskörét. Ennek központi kérdése ugyanis az, hogy a kutatás-fejlesztés és innováció nem szándékolt negatív mellékhatásait minimalizáljuk (*Buzás és Lukovics*, 2015). Mivel a felelősségteljes kutatás és innováció a H2020-programban horizontális elvként is megjelenik (*Lukovics és Fisher*, 2017), ezért az várható, hogy a fenti dilemmákra felelősségteljes válasz születik. Ezt elősegítheti az is, hogy több olyan H2020-as projekt is van, amely kifejezetten a felelősségteljes kutatást és innovációt helyezi a középpontba és amelyben afrikai országok vesznek

¹¹ E kutatás folytatásaként már interjúk készültek a Szegedi Tudományegyetemen tanuló afrikai PhD-hallgatókkal. Mindegyikük olyan afrikai országból származik, ahol több H2020-as projekt megvalósítása van folyamatban. Egyikük sem tudott arról, hogy országuk részt vehet H2020-as projektekben.

részt. Ilyen volt például a ProGReSS (PRoMoting Global REsponsible research and Social and Scientific Innovation).

Összegzés

Az innováció hozzájárul a gazdasági növekedéshez és fejlődéshez, és a fejlődő országok fenntartható fejlődését és a globális problémák egy részének kezelését segíthetné, ha ezen országok is hozzáférnének a fejlett technológiához. A fejlődő országok jelentős pénzügyi korlátai következtében az országon kívüli források (például segélyek) bevonása elengedhetetlennek tűnik a technológiai fejlesztések megvalósításához. Az Afrikai Unió Agenda 2063 stratégiájával a 2063-ig elérendő jólétet – többek között – a tudományba, technológiába és innovációba történő befektetéseken keresztül kívánja megvalósítani. Sarkalatos pont ezen országokban az információs és kommunikációs technológia fejlesztése is, amit a digitalizáció növekvő fontossága és vele párhuzamosan az ipar 4.0 megjelenése tesz elengedhetlenné. Ebben is nagy segítséget jelent az innovációs segély vagy a tudásalapú segély, amelynek legfőbb forrása az EU. Az Európai Unió 2010 óta kutatás-fejlesztési együttműködés keretében is támogatja az afrikai országokat, amelyek több EU-finanszírozott programban is részt vehetnek, például a Horizont 2020-ban is.

Elemzésünkben azt vizsgáltuk, hogy Európai Unió miként támogatja Afrika kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységét. Ennek során rámutattunk, hogy a 2002–2016 közötti 15 év alatt az összes Afrikába irányuló innovációs segélynek csaknem háromnegyede az Európai Unióból származott, és a legnagyobb összeggel támogatott szektorok a mezőgazdasági, az orvosi és a környezeti kutatás, a kutatási/tudományos intézetek. A vizsgált években az EU-ból Afrikába irányuló bilaterális segélyek csekély hányada, körülbelül 1 százaléka volt innovációs segély, ám ez megfelel a nemzetközi trendeknek. Az innovációs segély fogadó országok szerinti megoszlásában igen nagyfokú koncentráció mutatkozik, ami azonban időben változó, kényes mind a koncentráció mértékét, mind a legnagyobb fogadó országok kilétét illetően. A Horizont 2020-program első időszakában (2014–2017) 141 projektben vett részt összesen 29 afrikai országok. Mindez jól mutatja, hogy Afrika számára az innováció és a technológiai fejlesztések legnagyobb külső támogatója az Európai Unió.

Ugyanakkor az együttműködés számtalan olyan dilemmát is felvet, amely az afrikai országok fejlődését is akadályozhatja: az innovációk például munkalehetőségeket vehetnek el vagy káros környezeti hatásokkal járhatnak. Ezek a dilemmák rá-

világítanak arra, hogy a kutatás-fejlesztési együttműködés kapcsán a helyi igényeket kell figyelembe venni, és nem szabad a nyugati innovációs modelleket és eszméket teljes mértékig ráerőltetni az afrikai országokra. Mindez felveti a felelősségteljes innováció kérdését, amely a H2020-program horizontális elve. További kutatási irány lehet egyrészt a cikkben vázolt trendek hatékonyságának elemzése, másrészt pedig az EU és Afrika közötti együttműködés felelősségteljes innováció szemszögéből történő vizsgálata.

Irodalomjegyzék

- Adeboye, T. [1997]: Models of innovation and sub-saharan Africa's development tragedy. *Technology Analysis and Strategic Management*, Vol. 9., No. 2., 213–236. o.
- African Union Commission [2015]: Agenda 2063. The Africa We Want. African Union Commission.
- Allwood, G. [2013]: Gender mainstreaming and policy coherence for development: Unintended gender consequences and EU policy. *Women's Studies International Forum*, Vol. 39., július–augusztus, 42–52. o.
- Asi, Y. M. – Williams, C. [2018]: The role of digital health in making progress toward Sustainable Development Goal (SDG) 3 in conflict-affected populations. *International Journal of Medical Informatics*, Vol. 114., június, 114–120. o.
- Axon, S. – James, D. [2018]: The UN Sustainable Development Goals: how can sustainable chemistry contribute? A view from the chemical industry. *Current Opinion in Green and Sustainable Chemistry*, megjelenés alatt; online elérhető 2018. április 20-tól
- Bajmócy Zoltán – Pataki György [2019]: Responsible research and innovation and the challenge of co-creation. In: *Bammé, A. – Getzinger, G. (eds.): Yearbook 2018 of the Institute for Advanced Studies on Science, Technology and Society*. Profil-Verlag, München és Bécs.
- Baptist, S. – Teal, F. [2014]: Technology and Productivity in African Manufacturing Firms. *World Development*, Vol. 64., december, 713–725. o.
- Becker, U. [2009]: Innovation and Competitiveness: A Field of Sloppy Thinking. *IPG*, 3., 117–138. o.
- Birchler, K. – Michaelowa, K. [2016]: Making aid work for education in developing countries: An analysis of aid effectiveness for primary education coverage and quality. *International Journal of Educational Development*, Vol. 48., No. 5., 37–52. o.
- Bloom, D. – Canning, D. – Chan, K. [2006]: Higher Education and Economic Development in Africa. World Bank, Human Development Sector, Africa Region. Letölthető: www.arp.harvard.edu/AfricaHigherEducation/Reports/BloomAndCanning.pdf (Letöltve: 2018.06.07)
- Bon, A. [2010]: Information and communication technologies in tertiary education in sub-Saharan Africa. In: *Teferra, D. – Greijn, H. (eds.): Higher Education and Globalization. Challenges, Threats and Opportunities for Africa*. Maastricht University Centre for International Cooperation in Academic Development (MUNDO), Maastricht, the Netherlands, International Network for Higher Education in Africa (INHEA), Center for International Higher Education (CIHE), Boston College, USA, 63–78. o.
- Brook, D. – Mamaster, C. – Singer, P. A. [2014]: Innovation for Development. In: *Currie-Alder, B. – Kanbur, R. – Malone, D. M. – Mehdora, R. (szerk.): International development. Ideas, experience and prospects*. Oxford, Oxford University Press, 599–613. o.
- Buzás Norbert – Lukovics Miklós [2015]: A felelősségteljes innovációról. *Közgazdasági Szemle*, LXII. évf., 4. sz., 438–456. o.

- Bulir, A. – Hamann, A. J. [2008]: Volatility of development aid: From the frying pan into the fire? *World Development*, Vol. 36., No. 10., 2048–2066. o.
- Carlaw, K. I. – Lipsey, R. G. [2003]: Productivity, Technology and Economic Growth: What is the Relationship? *Journal of Economic Surveys*, Vol. 17., No. 3., 457–495. o.
- Danquah, M. [2018]: Technology transfer, adoption of technology and the efficiency of nations: Empirical evidence from sub Saharan Africa. *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 131., július, 175–182. o.
- Danquah, M. – Amankwah-Amoah, J. [2017]: Assessing the relationships between human capital, innovation and technology adoption: Evidence from sub-Saharan Africa. *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 122., szeptember, 24–33. o.
- EC [2015]: The Role of Science, Technology and Innovation Policies to Foster the Implementation of the Sustainable Development Goals (SDGs). European Commission, Brussels.
- EC [2016]: EU-Africa Research and Innovation Relations. European Commission, Brussels.
- EC [2017a]: Horizon 2020. Work Programme 2018 – 2020. European Commission Decision C(2017)7124 of 27 October 2017.
- EC [2017b]: Roadmap for EU-African Union S&T Cooperation. European Commission, Brussels.
- EC [2017c]: Delivering on the Joint Africa-EU Strategy through Research and Innovation. European Commission, Brussels.
- EC [2018]: What is Horizon2020? Letölthető: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020> (Letöltve: 2018. március 20.)
- Eddine, G. S. – Mohammed, B. – Rabeh., K. – Hana, D. A. [2017]: The Problem of Taking Advantage of Foreign Direct Investment Technology in Developing Countries: The Case of China. *Journal of Economics and Development Studies*, 5. évf., 1. sz., 29–39. o.
- Edquist, C. [2005]: Systems of innovation approaches. Their emergence and characteristics. In: Edquist, C. (szerk.): *Systems of innovation. Technologies, institutions and organizations*, London – New York: Routledge, 1–35. o.
- EIU [2018]: Preparing for disruption. Technological Readiness Ranking. The Economist Intelligence Unit.
- Elmawazini, K. – Nwankwo, S. [2012]: Foreign Direct Investment: Technology Gap Effects on International Business Capabilities of Sub-Saharan Africa. *Thunderbird International Business Review*, Vol. 54., No. 4., 457–467. o.
- Fagerberg, J. – Srholec, M. – Verspagen, B. [2010]: Innovation and Economic Development. *Handbook of the Economics of Innovation*, No. 2., 833–872. o.
- Fu, X. – Mohnen, P. – Zanello, G. [2018]: Innovation and productivity in formal and informal firms in Ghana. *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 131., június, 315–325. o.
- Gopalan, S. – Rajan, R. S. [2016]: Has Foreign Aid Been Effective in the Water Supply and Sanitation Sector? Evidence from Panel Data. *World Development*, Vol. 85., No. 9., 84–104. o.
- Gui-Diby, S. L. – Renard, M.-F. [2015]: Foreign Direct Investment Inflows and the Industrialization of African Countries. *World Development*, Vol. 74., C, 43–57. o. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.04.005>
- Haftu, G. G. [2018]: Information communications technology and economic growth in Sub-Saharan Africa: A panel data approach. *Telecommunications Policy*, megjelenés alatt.
- Hayward, F. M. [2010]: Graduate education in sub-Saharan Africa. In: Teferra, D. – Greijn, H. (eds.): *Higher Education and Globalization. Challenges, Threats and Opportunities for Africa*. Maastricht University Centre for International Cooperation in Academic Development, Maastricht, the Netherlands, International Network for Higher Education in Africa, Center for International Higher Education, Boston College, USA, 33–50. o.
- Heeks, R. [2008]: ICT4D 2.0: The next phase of applying ICT for international development. Letölthető: <http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?arnumber=4548169> (Letöltve: 2017. december 2.)

- Heeks, R. [2009]: The ICT4D 2.0 Manifesto: Where Next for ICTs and International Development? Working Paper, 42., Development Informatics Group, Institute for Development Policy and Management.
- Havas Attila [2014]: Mit mér(j)ünk? Az innováció értelmezései – szakpolitikai következmények. *Közgazdasági Szemle*, LXI. évf., 9. sz., 1022–1059. o.
- Kammerskollegium [2013]: Global Value Chains and Developing Countries. An Introduction. Kammerskollegium, National Board of Trade, Sweden.
- King, K. [2000]: Towards Knowledge-based Aid: A new way of working or a new North-South divide? *Journal of International Cooperation in Education*, Vol. 3., No. 2., 23–48. o.
- Kovács Olivér [2017]: Az ipar 4.0 komplexitása – II. *Közgazdasági Szemle*, LXIV. évf., 9. sz., 970–987. o.
- Kumbhakara, S. C. – Wang, H-J. [2005]: Estimation of growth convergence using a stochastic production frontier approach. *Economics Letters*, Vol. 88., No. 3., 300–305. o.
- Lof, M. – Mekasha, T. J. – Tarp, F. [2015]: Aid and Income: Another Time-series Perspective. *World Development*, Vol. 69., No. 5., 19–30. o.
- Lukovics, M. – Fisher, E. [2017]: Socio-Technical Integration Research in an Eastern European Setting: Distinct Features, Challenges and Opportunities. *Society & Economy*, Vol. 39., No. 4., 501–528. o.
- Malikane, C. – Chitambara, P. [2018]: Foreign direct investment, productivity and the technology gap in African economies. *Journal of African Trade*, Vol. 4., No. 1–2., 61–74. o.
- Manzini, S. T. [2015]: Measurement of Innovation in South Africa: An analysis of survey metrics and recommendations. *South African Journal of Science*, Vol. 111., No. 11/12., 1–8. o.
- Molla, T. [2014]: Knowledge aid as instrument of regulation: World Bank's non-lending higher education support for Ethiopia. *Comparative Education*, Vol. 50., No. 2., 229–248. o.
- Montellano, A. Q. – Vázquez, S. T. [2015]: Aid & innovation: a boost to the effectiveness of aid? *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, Vol. 2., No. 1., 5–36. o.
- Naudé, W. [2011]: Foreign Aid for Innovation: The Missing Ingredient in Private Sector Development? Working Paper, 2011/35, Maastricht School of Management.
- Ndikumana, L. – Pickbourn, L. [2017]: The Impact of Foreign Aid Allocation on Access to Social Services in sub-Saharan Africa: The Case of Water and Sanitation. *World Development*, Vol. 90., No. 2., 104–114. o.
- Nsehe, M. [2014]: The 10 Leading Family Businesses In Africa. *Forbes*, január 8. Letölthető: <https://www.forbes.com/sites/mfonobongnsehe/2014/01/08/the-10-leading-family-businesses-in-africa/#1581ce3f7c4a> (Letöltve: 2018. június 10.)
- OECD [2002]: Foreign direct investment for development. Maximizing benefits, minimising costs. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development.
- OECD [2008]: Policy Coherence for Development – Lessons Learned. Policy Brief, december, Organization for Economic Development and Cooperation.
- OECD [2012a]: Innovation for Development. The Directorate for Science, Technology and Industry. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development.
- OECD [2012b]: Policy Framework for Policy Coherence for Development. *Working Paper*, No. 1., Organization for Economic Development and Cooperation.
- OECD [2013]: Glossary of statistical terms. Letölthető: <http://stats.oecd.org/glossary/index.htm> (Letöltve: 2013. október 17.)
- OECD [2015]: Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development. OECD Publishing, Paris. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>
- OECD – EUROSTAT [2005]: Oslo manual: guidelines for collecting and interpreting innovation data. Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- OECD QWIDS [2018]: Query Wizard for International Development Statistics. Letölthető: <http://stats.oecd.org/qwids/> (Letöltve: 2018. február 27.)

- Pedersen, C. S. [2018]: The UN Sustainable Development Goals (SDGs) are a great gift to business! *Procedia CIRP*, Vol. 69., 21–24. o.
- Pelle, A. [2015]: Mind the Gap: Arguments in Favour of Judicious Constructivism in Providing Horizon for All. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, Vol. 50., No. 1., 13–20. o.
- Renda, A. [2015]: Europe and Innovation: Is 2020 on the Horizon? *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, Vol. 50., No. 1., 20–24. o.
- Riddell, A. – Niño-Zarazúa, M. [2016]: The effectiveness of foreign aid to education: What can be learned? *International Journal of Educational Development*, Vol. 48., No. 5., 23–36. o.
- Robson, P. J. A. – Haugh, H. M. – Obeng, B. A. [2009]: Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa. *Small Business Economics*, Vol. 32., No. 3., 331–350. o.
- Tsang, E. W. K. – Yip, P. S. L. – Toh, M. H. [2008]: The impact of R&D on value added for domestic and foreign firms in a newly industrialized economy. *International Business Review*, Vol. 17., No. 4., 423–441. o.
- Udvari Beáta [2013]: Az Európai Unió nemzetközi fejlesztéspolitikája: a kereskedelempolitikai eszközök eredményessége. JATEPress, Szeged.
- Udvari Beáta – Vas Zsófia [2017]: Nemzetközi fejlesztési segélyezés az innováció területén. *Külgazdaság*, LXI. évf., 7–8. sz., 74–101. o.
- Udvari Beáta – Ampah, Isaac Kwesi [2018]: Impacts of Aid for Innovation on Economic Growth in the Sub-Saharan African Countries. *Mediterranean Journal of Social Sciences* (megjelenés alatt)
- UN [2015a]: The Millennium Development Goals Report 2015. United Nations, New York.
- UN [2015b]: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. United Nations, New York.
- UN [2015c]: Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (Addis Ababa Action Agenda). United Nations, New York.
- UN [2016]: Global Sustainable Development Report 2016. United Nations, New York.
- UNCTAD [2007]: The Least Developed Countries Report 2007. Geneva and New York, United Nations on Conference and Trade.
- UNCTAD [2010]: Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development: Note. Geneva, United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board.
- Vári Sára [2016]: A kínai fejlesztési együttműködés Afrikában az ezredfordulót követő évtizedben. *Külgazdaság*, LX. évf., 9–10. sz., 71–94. o.
- Világbank [2008]: Global Economic Prospects. Technology Diffusion in the Developing World, Washington, The World Bank.
- Világbank [2018a]: World Bank Country and Lending Groups. Letölthető: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (Letöltve: 2018. május 10.)
- Világbank [2018b]: World Development Indicators. Letölthető: <https://data.worldbank.org/products/wdi> (Letöltve: 2018. április 20.)
- WEF [2017]: Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum, Geneva.

Mellékletek

1. melléklet

A 20 legtöbb tudományos publikációt megjelentető afrikai ország

Tudományos kapacitás (tudományos és technikai folyóiratban megjelent publikációk száma, db)					
2005–2007 átlag		2014–2015 átlag*		2002–2015 között összesen	
Dél-afrikai Közt.	4 528,4	Dél-afrikai Közt.	9 317,3	Dél-afrikai Közt.	83 858,4
Egyiptom	3 312,5	Egyiptom	9 064,5	Egyiptom	69 797,0
Tunézia	1 325,2	Tunézia	4 033,3	Nigéria	34 485,1
Nigéria	1 322,4	Nigéria	3 779,3	Tunézia	31 665,7
Marokkó	919,3	Algéria	3 413,2	Algéria	22 071,3
Algéria	778,8	Marokkó	2 458,4	Marokkó	18 846,7
Kenya	431,2	Kenya	818,3	Kenya	8 049,3
Kamerun	228,8	Etiópia	760,2	Etiópia	5 109,4
Etiópia	210,5	Ghána	561,5	Kamerun	4 359,3
Tanzánia	185,0	Kamerun	492,0	Ghána	3 987,9
Uganda	185,0	Uganda	464,3	Uganda	3 782,8
Ghána	164,4	Tanzánia	376,8	Tanzánia	3 666,8
Szenegál	154,2	Szudán	343,8	Szudán	2 521,2
Zimbabwe	144,2	Szenegál	296,9	Szenegál	2 519,4
Botswana	112,8	Líbia	206,2	Zimbabwe	2 294,0
Elefántcsontpart	100,8	Zimbabwe	198,4	Elefántcsontpart	2 003,6
Szudán	95,3	Burkina Faso	195,9	Botswana	1 869,3
Malawi	78,8	Elefántcsontpart	194,6	Líbia	1 801,1
Burkina Faso	75,1	Benin	173,1	Burkina Faso	1 583,2
Líbia	63,7	Malawi	163,4	Malawi	1 559,7
Összes afrikai ország*	15 019,1		38 629		317 419,3
Top10 összesen					28 2230,1
Top10 összesen/afrikaiak					88,9%
Top20 összesen					30 5831,2
Top20 összesen/afrikaiak					96,3%

Megjegyzés: * A legfrissebb rendelkezésre álló adatok 2015-ből származtak.

** Az adatbázisban 52 afrikai ország szerepelt.

Forrás: Világbank [2018b] adatai alapján saját szerkesztés.

Abstracts of the Articles

Interpreting the disintegration of the eurozone from the perspective of state-centric approaches

ISTVÁN BENCZES

The crisis of the eurozone, the option of a Grexit, the fact of the Brexit or the steady ascent of Europe-sceptic parties all over the union is a clear indication of how the European integration is becoming a two-way process. Yet scholarly discourse has been mostly neglectful of explaining disintegration, and as a corollary, no clear theoretical, conceptual or methodological advances have been made in order to develop such a framework. The current article therefore, scrutinizes the process of disintegration from the perspective of so-called state-centric approaches of international relations and integration theories. It raises the question whether (neo) realism, classical and liberal intergovernmentalism and neoliberal institutionalism are useful conceptual frameworks in interpreting the disintegration of the eurozone. According to its main findings, state-centric approaches are able to explain divergence in state preferences, placing all those distributional conflicts in the focus of analysis which were either not part of European integration earlier or have had only a marginal impact.

Evaluation of Hungarian venture capital investments, in particular the investments of JEREMIE funds

RICHÁRD ILLÉS – ANITA LOVAS

The JEREMIE venture capital program terminated in the first half of 2016, and more than 350 companies received capital financing. In our research we created a sample of 200 firms with detailed company data and market information, and we examined the companies' individual characteristics based on them. Regarding the investor side we evaluated the controlling tools and we noted that almost all of the funds gain majority ownership, what is more, they participate in the management board and supervisory board. The JEREMIE tender mainly aimed to

help the development of companies located outside the Central Hungary area. The examination of the headquarters support this, however considering the business sites the activities are more concentrated to the central region. The venture capitalist not only finance newly developed products, a quarter of the companies also generates continuous income so it is not just about development and this justifies the investors' intention to diversify. Companies aim to become international since 70 percent of them targets foreign markets.

A new basis for the development of Africa? The EU-Africa research and development cooperation

BEÁTA UDVARI – JÚLIA MEZŐ, URBÁNNÉ

Investment in science, technology and innovation may significantly contribute to sustainable development of developing countries – investments can be realized from own (financial and human) resources, or from sources coming from abroad (for example, foreign direct investment, loans, aid, technical cooperation, scholarship). Both the Millennium and Sustainable Development Goals – which determine the frames of international development cooperation (aid) – focus on the role of technology in development, so they also draw the attention to the importance of aid for innovation. The European Union as one of the largest donor organizations handles the technological development in African countries as a priority, and their close trade and aid relations have been extended with research and development cooperation, too. The main aim of this exploratory study is to analyze the research and development cooperation between the EU and Africa. Our findings based on the investigation of the aid for innovation (between 2002–2016) and Horizon 2020 projects pointed out: 1. around $\frac{3}{4}$ of the total aid for innovation provided to Africa is from the European Union, but it is only around 1 per cent of the total African bilateral aid and characterized by volatility; 2. the recipient countries of aid for innovation are concentrated but change in time; 3. the most supported sectors are agricultural research, research/technological institutions, medical and environmental research; 4. there is strong concentration of participating countries in the case of H2020 projects, and the targeted sectors of the implemented projects are similar to those of aid for innovation.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2018. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5400 Ft/félev.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: ☐ Átutalással: ☐

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2018-as megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71
web: www.kulgazdasag.eu • e-mail: kulgazdasag@kopint-tarki.hu
Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXII. évf., 2018. július–augusztus (77–101. o.)

A nagy adathalmazok és a fogyasztói adatok felhasználása – néhány nemzetközi ügy bemutatása

BELÉNYESI PÁL

Jelen tanulmány napjaink egyik versenyjogi-adatvédelmi slágertémáját járja körbe: a nagy adathalmazok (big data) és a fogyasztói magatartások, valamint fogyasztói adatok védelmének kapcsolatát. Teszi ezt elsősorban normatív-intézményi szempontokat követve, azaz bemutatva néhány ország versenyellenőrzési gyakorlatát. A bemutatott esetekkel kapcsolatosan elmondható, hogy bár a végrehajtói hatalmi ágak érdeklődése az utóbbi években fokozódik, big data-specifikus, szisztematikus versenyprobléma egyelőre nem azonosítható be. A szerző véleménye szerint ennek erőforrásbeli és koncepcionális okai is vannak. Amennyiben azonban a hatóságok az online fogyasztói viselkedéseket empirikusan is vizsgálják majd (ez egyelőre sajnos nem általánosan alkalmazott módszer), és megfelelően finomhangolják a beavatkozási gyakorlatukat – akár a „fogyasztói érdeksérelmet” átértékelve –, ez változhat. Az ismertetett ügyekből kitűnik, hogy az a verseny-közgazdasági felfogás, amely szerint a versenyjog kizárólagos feladata a fogyasztói jólét védelme – elsősorban az árversenyen keresztül –, a big data kapcsán nehezen védhető. A big datával kapcsolatos ügyek fókuszában ugyan továbbra is elsősorban a fogyasztók személyes jogainak a verseny általi támogatása marad, a neoklasszikus tanoktól való megközelítéssel eltávolodás már érezhető. A versenyjogot kiterjesztően alkalmazó hatóságok a piaci versenyt és nem a fogyasztók rövid távú árérzékenységet kellene, hogy védjék. A hatalmas adattömeggel rendelkező digitális vállalkozások, úgy tűnik, hogy olyan

Belényesi Pál, LL.M., PhD, Európai Parlament és FRONTEX, tudományos tanácsadó; Károli Gáspár Református Egyetem, John Cabot University, MOME oktató

*szerepet töltenek be, mint a hálózatos iparágak, így megítélésük is azokhoz kellene, hogy hasonlítson. A tanulmány kitekintés, tehát nem célja a slágerügyek ismételt elemzése.**

Journal of Economic Literature (JEL): kód: K21, L86, D11, D91.

Bevezetés

A big data kutatása nemzetközileg egyáltalán nem új keletű dolog,¹ azonban Magyarországon – néhány kivételtől eltekintve² – leginkább csak szakpolitikai szinten érintett vagy egysíkúan vizsgált kérdéskör.³ Korábbi, a témát multidiszciplinárisan boncolgató kutatásaimhoz hasonlóan fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy a terület egyoldalúan csak jogi, vagy csak közgazdasági, vagy csak pszichológiai, vagy csak információtechnológiai szempontból hiányosan ismerhető meg, az ilyen elemzések ugyanis tökéletlenek és gyakran rossz döntésre ösztönzik a hatóságokat.⁴ Ez alapján a szabályozási és versenyügyi beavatkozás megköveteli egy minden területet kellően ismerő szakértői csapat közreműködését.

I. Online felületek és alkalmazások elleni versenyügyek, big data-fókusz nélkül

Mielőtt a big data-vonatkozású ügyeket elemezzük, érdemes kitérni néhány olyan ügyre, amelynek alanyai szintén az interneten jelenlévő ismertebb adathalmozó szolgáltatók, de a magatartásukat nem a big datával összefüggésben vizsgálta a versenyhatóság. Ez a lista a teljesség igénye nélkül készült, és célja pusztán annak hangsúlyozása, hogy a globális versenyjogi végrehajtás nem ül összetett kezekkel az

* A tanulmány elkészítése közben hasznos gondolatokat kaptam Juhász-Tóth Angéltól és Nagy Pétertől, amiért köszönet jár.

¹ Evans [2013], Evans [2014], Khan [2017], Stucke–Grunes [2016], Sokol–Comerford [2016], Costa-Cabra–Lynskey [2017], Kennedy [2017]

² Hámori [2013], Belényesi [2015], Belényesi [2016a], Belényesi [2016b], Belényesi [2018].

³ Ernst & Young [2017], Szabó [2017]. A cím ellenére a tanulmány a 2014-es spanyol eredetű, az Európai Bíróság Google-ítéletet elemzi elsősorban olyan szempontból, hogy a személyes adatok védelmére vonatkozó alapelvek és garanciák számon kérhetők-e az online szolgáltatások nyújtóin. Bővebben: Az Európai Unió Bíróságának 2014. május 13-án hozott ítélete a C-131/12. sz. *Google Spain SL and Google Inc. v. Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) and Mario Costeja González* ügyben folyamatban lévő eljárásban.

⁴ Hasonló érvelést használ Balto–Lane [2016].

egy online szegmensekben területet szerző piaci óriások fölött.⁵ Az ügyek között szintén nem szerepelnek – alapvetően helyhiány miatt és az ismétlést elkerülendő – az egyébként bizonyára jól ismert, de mindenképpen sokat tárgyalt⁶ amerikai és európai Google-ügyek sem.⁷

1. A Google-ügy Indiában

Az indiai Google-eljárás (*Competition Commission of India*, Case No. 07 and 30 of 2012, MLex 13 February 2018, Reuters.com February 8, 2018) sokban hasonlít az Európai Bizottság Google/Alphabet Inc.-t érintő [továbbiakban: Google] vizsgálatához. (Az európai eljárásban az Európai Bizottság a vállalkozásnak a keresőprogramja és az online shopping felületén végzett tevékenységét sújtotta 2,42 milliárd eurós büntetéssel).⁸ Az indiai versenyhatóság (*Competition Commission*) a *BharatMatiromony* randioldal és a *Consumer Unity & Trust Society* bejelentései alapján 2012-ben kezdődött eljárásban a Google online kereskedelmi célú repülőjegy-foglalási rendszerének működtetését kifogásolta – az ilyen rendszerek vezetnek harmadik fél által üzemeltetett jegyrendelésekhez (Pl. Amazon search, Microsoft search, Facebook search, Yahoo search, AOL, Baidu, Kayak, Skyscanner stb.) – és azt állapította meg, hogy az említett piacon erőfölényben lévő, eljárás alá vont vállalkozás tisztességtelenül részesítette előnyben saját szolgáltatását, és ennek következtében a versenytársai piaci pozícióját gyengítette. A Google saját kereső- és jegyfoglaló szolgáltatását favorizáló rendszere üzemeltetését az indiai hatóság törvénybe ütközőnek találta, és 21,17 millió dollár büntetéssel szankcionálta. Emellett elrendelte, hogy a vállalkozás érthető módon jelezze a felhasználók felé, hogy a kiemelt helyen szereplő adatok a saját – azaz Google által üzemeltetett – szolgáltatáshoz vezetnek. A *Competition Commission* szerint a saját szolgáltatásnak biztosított felület („disproportionate real

⁵ A témába illően, összefoglaló publikáció: *Perotti* [2017].

⁶ Pl.: *Mendoza* [2016], *Reyna–Martin* [2017], *Daly* [2017].

⁷ Az amerikai Google-ügy lezárásáról itt található információ: “Statement of the Federal Trade Commission regarding Google’s search practices in the Matter of Google Inc.” FTC File Number 111-0163, https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/295971/130103googlesearchstmt_ofc_omm.pdf, míg az európai ügyeket itt lehet elérni: Case 39740, Google Search, http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39740; Case 40099, Google Android, http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_40099; Case 40411, Google Search (AdSense), http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_40411.

⁸ Case AT. 39740 Google Search (Shopping). Az ügy nyilvánosan is elérhető dokumentumgyűjteménye itt megtalálható: http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39740.

estate”) nemcsak a fogyasztók megtévesztésére volt alkalmas, hanem a versenytársakat is hátrányos helyzetbe hozta.⁹

A határozattal szemben megfogalmazott, hatóságon belüli, biztosi ellenvélemények azonban kiemelték, hogy a versenyhatóság nem bizonyította kellően, hogy a fogyasztók milyen jelenségek alapján milyen preferenciákat mutatnak, amikor repülőjegyre keresnek és azt vásárolnak. Azt is kifogásolták, hogy az előírt kötelezettség, vagyis egy „*disclaimer*” megjelenése a feltételezett versenyellenes magatartás kiküszöbölésének nem hatásos módja.

A fentiekén túl a hatóság döntésében azt is kifogásolta, hogy a Google-lal szerződő vállalkozások nem használhattak a Google keresőprogramjához hasonló más keresőszolgáltatást a weboldalukon, ha a Google-lal szerződtek. Ezzel kapcsolatosan a kifogások kitértek arra, hogy a *Competition Commission* nem bizonyította a Google erőfölényét az ún. tárgyalt megállapodások piacán, hiszen minden keresőmotor ajánl ilyen szolgáltatást, valamint az ilyen szerződést kötő vállalkozásoknak nem kötelező ilyen kötelezettséget vállalni (használhatnak sztenderd, online formulát is, amely nem tartalmazza a kifogásolt kitélt). Tekintettel arra, hogy annak határozatai nyilvánosan nem elérhetők, az ügyel kapcsolatosan további információ nem áll rendelkezésre.¹⁰

2. A brazil versenyhatóság Google elleni eljárása

A *Microsoft* és az *Informação e Tecnologia Ltda* (a Google két brazil versenytársának – a *Bondfarónak* és a *Buscapének* – a tulajdonosa) 2013-ban azzal vádolták a Google-t, hogy az AdWords szolgáltatást csak azzal a feltétellel vehetik igénybe, ha a Google-ön kívül más keresőmotorba és hirdetési optimalizáló rendszerbe nem fektetnek be. Másként fogalmazva, a Google kizárolagosságot kért a szolgáltatása használatáért cserébe. A brazil versenyhatóság (*CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica*), más hatóságokhoz hasonlóan, a keresési eredmények versenyjogba ütköző rangsorolása miatt, valamint a más oldalakról származó tartalomkorlátozás miatt is eljárást indított.¹¹ Néhány évvel később ugyan a *Microsoft* visz-

⁹ A határozat elítéli még a Google 2010 előtti általános keresési eredményeire vonatkozó gyakorlatot is, valamint a kiadókkal kötött ún. közvetítő szerződésekkel kapcsolatos (*intermediation agreements*) gyakorlatát is, amelynek következtében a Google harmadik fél weboldalára hirdetéseket helyezhetett el.

¹⁰ 2018. június 12-i helyzet.

¹¹ CADA, “Cade investigates Google’s possible anticompetitive practices in the Brazilian online search market”, 11 Oct., 2013. <http://en.cade.gov.br/press-releases/cade-investigates-google2019s-possible-anticompetitive-practices-in-the-brazilian-online-search-market>

szavonta a bejelentést, de a versenyhivatal az eljárás folytatása mellett döntött. 2018 májusában a hivatal hírlevelében megerősítette, hogy az öt évvel korábbi bejelentés alapján két eljárást indított a Google ellen.¹² Az első eljárás tartalmilag a keresőmotorban, harmadik fél oldalán megjelenő értékeléseket sajátként (Google Shopping tartalom) feltüntető gyakorlat jogellenességét vizsgálta. A vizsgálat során azonban a fogyasztók érdeksérelmét a hatóság nem találta bizonyítotttnak. A hasonló szolgáltatást nyújtó harmadik felek pedig azt nyilatkozták, hogy a Google magatartása nekik nem okozott gazdasági veszteséget.¹³

A második eljárást a fent is említett AdWords-szerződések egyes, kizárólagosságot követelő kitételei miatt indította a hatóság, ám arra a következtetésre jutott, hogy a szerződési kitételek mellett más oldalakon is lehetőség van a hirdetésre, valamint nem jelentenek olyan nehézséget, amely miatt ne lenne értelme más hirdetési programokat is használni. Ezt a BingAds- és az AdWords-ügyfelek is megerősítették.¹⁴

A két eljárást a hatóság gazdasági érdeksérelm hiányára hivatkozva lezárta azal, hogy más a keresőmotorok rangsorolási gyakorlata és a Google-nak a brazil internetes keresőmotorok piacán gyakorolt erőfölénnyel való visszaélése miatt indított eljárások viszont folytatódnak.¹⁵

3. A japán versenyhatóság Apple-t érintő vizsgálatai

Az Apple-t érintő japán versenyügy „hagyományos” kartellmagatartást érint. A japán versenyhatóság már 2016-ban fontolgatta,¹⁶ hogy eljárást indít az Apple és a főbb telefonszolgáltatók ellen az okostelefonok eladásával kapcsolatos versenyellenes magatartást illetően, különösen a vállalkozás harmadik felekkel kötött értékesítési szerződéseire vonatkozóan. Az Apple-nek a NTT Docomo, a KDDI Corp. és a Softbank Group mobil telefonszolgáltatókkal kötött megállapodásai szerint utóbbiak

¹² CADE, “General Superintendence recommends the filling of two proceedings against Google”, May 16, 2018. <http://en.cade.gov.br/general-superintendence-recommends-the-filling-of-two-proceedings-against-google>

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Reuters.com, „Exclusive: Japan’s antitrust watchdog considers action against Apple, carriers – sources” September 23, 2016. <https://www.reuters.com/article/us-apple-japan-antitrust-idUSKCN11T0Z6>; CNET, „Japanese antitrust regulators weigh action against Apple, carriers”. September 23, 2016. <https://www.cnet.com/news/japanese-ftc-antitrust-regulators-weigh-action-against-apple-wireless-carriers/>.

a régebbi iPhone-okat az új típusok megjelenését követően nem értékesítették, hanem más országokba szállították el (az alacsonyabb értékű iPhone-ok értékesítéséből kizárták a nem telekommunikációs szolgáltatásokat nyújtókat). A szolgáltatókra kényszerített árazási feltételek azt is lehetővé tették, hogy a vásárlók a havi telefon-szolgáltatási díjból le tudják vonni a készülék árának egy részét. Független, harmadik féllel szemben ez természetesen versenyelőnyt biztosított a szolgáltatóknak, valamint az árukapcsolás által olyan árelőnyt nyújtott a már működő szolgáltatóknak, amellyel az új, potenciális versenytársak nem tudtak versenyezni.¹⁷

Egyes, nem a nagy telekommunikációs szolgáltatókkal kötött értékesítési szerződések azt is előírták, hogy az ilyen harmadik félnek előre nagy mennyiségben kell az új készülékeket megvásárolnia.¹⁸ Ennek a kitételnek köszönhetően az ilyen értékesítők, amennyiben gyors modellváltásra került sor az Apple-nél, csak jelentős kedvezményekkel tudták értékesíteni a felhalmozott árut. Az Apple versenytársai, pl. a Samsung, ilyen elővásárlási követelményt nem kötnek ki. A stratégia következtében Japánban az Apple-nek sikerült az új iPhone-ok iránti keresletet és árat magasan tartania.

A japán *Fair Trade Commission* Apple elleni eljárása nem folytatódott, de Koreában hasonló magatartás miatt 2016-ban és 2017-ben a versenyhivatal többször is vizsgálódott a vállalkozásnál,¹⁹ míg Franciaországban a *Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation, et de la Répression des Fraudes* (DGCCRF) szintén hasonló magatartás miatt 48,5 millió euróra perelte az Apple-t a párizsi kereskedelmi bíróságon.²⁰

4. A tajvani versenyhatóság Apple-t érintő vizsgálata

A tajvani versenyhivatal (*Federal Trade Commission, Taiwan*) 2013-ban szintén megbírságolta az Apple-t 670 000 dollárra azért, mert törvénybe ütköző módon, erőfölényével visszaélve (a vizsgálat idejében 32%-os piaci részesedéssel vezette

¹⁷ Mlex, „Google, Apple on Japanese regulator’s radar for antitrust concerns over smartphone practices”. 28 July 2016. <https://mlexmarketinsight.com/insights-center/editors-picks/antitrust/asia/google-apple-on-japanese-regulators-radar-for-antitrust-concerns-over-smartphone-practices>

¹⁸ Hasonlóan a később bemutatott dél-koreai üggyhöz.

¹⁹ Business Korea, „Korea’s Fair Trade Commission probes office of Apple Korea”, November 27, 2017. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=19932>; The Korea Herald, „Apple likely to face sanctions over unfair practice in Korea”, April 8, 2018. <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20180408000154>

²⁰ Digital Trends, “Apple sued for \$55 million, accused of abusing its market power in France”, 4.6.16. <https://www.digitaltrends.com/mobile/apple-france-lawsuit-unfair-practices/>

az okostelefonok piacát) kényszerítette a tajvani mobilszolgáltató partnereit arra, hogy a 4, 4S, 5, 5S iPhone-modellek forgalomba helyezése előtt közöljék az árazási stratégiáikat Apple-lel, majd azok jóváhagyása után attól ne térjenek el.²¹ A tajvani törvények (*Fair Trade Act* 2015, Taiwan, 19. cikk)²² szerint ugyanis, amikor egy hardvergyártó átadja a terméke értékesítési jogait egy harmadik félnek, elveszíti az ármeghatározás jogát. Az árak kikényszerítésén²³ túl az Apple megkövetelte, hogy a mobilszolgáltatók a termékek reklámstratégiáját és a bevezetendő kedvezményeket is egyeztessék. Egy az ügygel kapcsolatos vélemény hangsúlyozta, hogy az ármeghatározás magában foglalta – az áron túl – a készülékek újraeladási és értékesítési jogának az Apple-től való megvásárlását is.²⁴ A hatóság döntését a tajvani fellebbviteli bíróság 2015-ben jóváhagyta.²⁵

5. A japán versenyhivatal Amazon elleni eljárása

Az Amazon elleni eljárás, hasonlóan az Apple-ügyhöz „hagyományos” versenyjogi jogsértést vizsgált.²⁶ (A korábbi hasonló tartalmú Amazon elleni vizsgálatot, köszönhetően a vállalkozás önkéntes kötelezettségvállalásainak a hatóság 2017-ben lezárta.²⁷) 2018 márciusában a japán versenyhivatal bejelentés nélküli rajtaütést hajtott végre az Amazon tokiói irodájában. A rajtaütés alapja a vállalkozás beszállítókkal kötött szerződései voltak, amelyek szerint az amazon.com-on értékesített termékek-

²¹ Apple Insider, „Taiwan FTC fines Apple for seeking to manage retailers' iPhone pricing”, December 25, 2013. <http://appleinsider.com/articles/13/12/25/taiwan-ftc-fines-apple-for-seeking-to-manage-retailers-iphone-pricing>; TechSpot, „Apple fined by Taiwan's fair trade commission over iPhone, plan pricing”, December 26, 2013. <https://www.techspot.com/news/55128-apple-fined-by-taiwans-fair-trade-commission-over-iphone-plan-pricing.html>

²² Korábban: 18. cikk. (*“An enterprise shall not impose restrictions on resale prices of the goods supplied to its trading counterpart for resale to a third party or to such third party for making further resale. However, those with justifiable reasons are not subject to this limitation. The provision of the preceding paragraph shall apply mutatis mutandis to services provided by an enterprise.”*)

²³ A kikényszerítés „tanácsadás” formájában történt („advising on prices”).

²⁴ Apple Insider (2013), idézve fent.

²⁵ Reuters.com, „Apple loses Taiwan anticompetitive practices court case”, June 17, 2015. <https://www.reuters.com/article/us-taiwan-apple-idUSKBN0OX0VZ20150617>

²⁶ Competition Policy International, „Japan: Amazon's headquarters are raided by nation's regulator”. March 15, 2018. <https://www.competitionpolicyinternational.com/japan-amazon-headquarters-raided-by-nations-regulator/>

²⁷ FTC Japan, 1 June 2017. A 2016-os rajtaütés az Amazon értékesítési gyakorlatát kifogásolta, amely szerint a felületen értékesítő vállalkozásoknak a legnagyobb választási lehetőséget és a legalacsonyabb árakat kell biztosítaniuk az Amazon értékesítési felületén.

kel kapcsolatos árendedmények egy részét az Amazon a vállalkozásokkal, beszállítókkal fizettette ki. A feltételezés szerint az Amazon online értékesítési piacokon tapasztalható piaci erejének köszönhetően a beszállítóknak nem volt más választásuk, mint elfogadni ezeket a feltételeket, amennyiben továbbra is használni kívánták a felületet.²⁸ Az ügyben kiemelt szerepe lesz annak, hogy a hatóság meg tudja-e alapítani az Amazon erőfölényes helyzetét a már viszonylagosan telített japán online értékesítési piacon, ahol a 91% internet-penetráció mellett a lakosság 70%-a vásárol online. Az Amazon emellett még csak nem is piacvezető a 2000-es nyitás óta Japánban: a legtöbben a Rakuten weboldalon vásárolnak még mindig.²⁹

6. Dél-Korea Apple elleni eljárása

A koreai versenyhivatal (*Fair Trade Commission, South Korea*) 2016 júniusában kezdte el vizsgálni az Apple piaci gyakorlatát.³⁰ Tizenhét hónappal a vizsgálat után, 2017 novemberében a hivatal előre be nem jelentett rajtaütést hajtott végre a vállalkozás szülői székhelyén. Az Apple a hatóság feltételezése szerint visszaélt piaci erejével a mobilkészülékek piacán, amikor arra kényszerítette a mobiltelefon-szolgáltatókat, hogy az iPhone-ok televízióban és egyéb felületeken elhelyezett reklámjaiért fizessenek. A hatóság azt is vizsgálta az eljárásban, hogy a vállalkozás kényszerítette-e a szolgáltatókat, hogy előre meghatározott mennyiségű iPhone-t értékesítsenek az országban, valamint hogy viseljék a felelősséget – garanciális, jótállási felelősséget – a meghibásodott iPhone termékekért. A hatóság gyanúja szerint továbbá az Apple arra is kényszerítette a mobilszolgáltatókat, hogy a saját iránymutatásai szerint készítsenek iPhone-okkal kapcsolatos hirdetéseket, valamint megtiltotta, hogy a készülékekkel kapcsolatban fogyasztói kedvezményeket vezessenek be. A vizsgálat 2018 áprilisában jutott olyan szakaszba, amikor az Apple-nek lehetősége volt arra,

²⁸ Financial Times, "Amazon raided by competition watchdog in Japan", March 15, 2018. <https://www.ft.com/content/2390de44-2812-11e8-b27e-cc62a39d57a0>; The Japan Times, "FTC raids Amazon Japan over suspected antitrust violation", March 14, 2018. <https://www.japantimes.co.jp/news/2018/03/15/business/corporate-business/ftc-raids-amazon-japan-suspected-antitrust-violation/#.WxVbTi2B2qB>.

²⁹ Egy 2017-es piackutatás szerint a megkérdezettek közül a Rakutent 70,2%, az Amazont 66,7% használta. PYMNTS.com, "Amazon trails Japanese competitor Rakuten". July 6, 2017 <https://www.pymnts.com/amazon/2017/amazon-trails-japanese-competitor-rakuten/>

³⁰ Business Korea, "Korea's Fair Trade Commission Probes Office of Apple Korea", November 27, 2017. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=19932>

hogy a magatartásával kapcsolatban magyarázattal szolgáljon.³¹ Egyes jelentések szerint a hatóság vizsgálói jelentése arra a következtetésre jutott, hogy a vállalkozás megsértette a koreai versenyjogi szabályokat azáltal, hogy kényszerítette a mobilszolgáltatókat, hogy a termékével kapcsolatos reklámköltségeket viseljék, hogy előre meghatározott mennyiségben vásároljanak az iPhone-okból, valamint hogy garanciát vállaljanak az iPhone-ok meghibásodásáért. Az ügyben a tanulmány lezárásakor még nem született döntés.

II. Az online vállalkozások és a big data – versenyügyek

A nagy adathalmazok és a versenyjog kapcsolatát szakpolitikai szinten még csak az nem jellemezte, aki nem akarta. A McKinsey 2011-es „*Are you ready for the era of »big data«?*” tanulmánya³² óta – amely az adatra épülő gazdaság által kialakított új ritmusú piaci versenyt vetítette előre – a big data minden olyan versenyügy slágerkifejezése lett, ahol a korábban nem nagyon ismert online piaci magatartásokkal kellett (volna) a hatóságoknak szembenézniük. A téma fényérzékenységet növelte időközben az Európai Bizottság e-kereskedelmet érintő 2015-ös ágazati vizsgálata,³³ a számos interdiszciplináris-szakpolitikai konferencia,³⁴ valamint a 2016-ban megjelent, a big data és a versenyjog kapcsolatát vizsgáló könyv is.³⁵

A következőkben összefoglalom azokat az ügyeket, amelyekben a versenyhatóságok az adathalmazok kifejezetten a felhasználói adatokkal kapcsolatos magatartásait vizsgálták.³⁶

³¹ Patently Apple, „Apple could face sanctions from Korea’s Antitrust Watchdog for dumping iPhone ad costs on local telecom operators”. April 9, 2018. <http://www.patentlyapple.com/patently-apple/2018/04/apple-could-face-sanctions-from-koreas-ftc-for-dumping-iphone-ad-costs-on-local-telecom-operators.html>; Business Korea, “Apple Likely to Face Fine for Unfair Practices in Korea”, April 9, 2018. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=21516>

³² McKinsey & Company, „Are you ready for the era of „big data”?”, McKinsey Quarterly, October 2011. <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/are-you-ready-for-the-era-of-big-data>

³³ Európai Bizottság, E-kereskedelmi ágazati vizsgálat, http://ec.europa.eu/competition/antitrust/sector_inquiries_e_commerce.html

³⁴ Pl.: European Parliament workshop on Privacy, Consumers, Competition and Big Data 2 June, Brussels; EDPS-BEUC Conference on Big Data and Competition, Brussels, 29 September 2016; EUI-OECD, Antitrust Enforcement in Innovation Industries, 15 October 2016, Florence; Brain Bar Budapest, 1 June 2018.

³⁵ *Stucke–Grunes* [2016].

³⁶ A tanulmány ezen része erősen hagyatkozik a versenyhivatal számára 2018 elején készített, fogyasztóvédelmi szempontokat szem előtt tartó kutatásra. Ennek köszönhetően a tanulmányok között átfedések előfordulhatnak, de a kutatások eltérő fókusza miatt kisebb ellentmondások is.

1. A német versenyhatóság a Facebook felhasználói adatok kezelését érintő magatartásával kapcsolatos versenyjogi kifogásai

A német versenyhatóság (*Bundeskartellamt*) 2016 márciusában kezdte el vizsgálni a Facebook feltételezeten versenyellenes magatartását.³⁷ A gyanú arra vonatkozott, hogy a vállalkozás a személyes adatok kezelését illetően a digitális kapcsolati hálók piacán feltételezhetően versenyjogba ütköző módon járt el.³⁸ A hatóság úgy gondolta, hogy a vállalkozás az adatvédelmi jogszabályokba ütköző módon kezeli a felhasználók adatait, ugyanis a fogyasztók kapcsolati hálójára, tevékenységére, preferenciáira, véleményére vonatkozó adatait a hirdetéseket értékesítő vállalkozásoknak adja át. Ennek következtében pedig a piaci helyzetét megerősítő gazdasági tevékenységet folytat.³⁹ A hatóság véleménye szerint így már nem pusztán adatvédelmi kérdésről volt szó, hanem a gazdasági tevékenység központi tárgyának a kezeléséről: a személyes adatok gyűjtéséről és felhasználásáról. A német versenytörvény 2017-es, kilencedik módosítása ezt a lehetőséget elismerte az új 18. § (3a) pontjában. A módosítás lehetővé tette, hogy a hatóság a digitális piacokon könnyített feltételekkel – amennyiben fogyasztóvédelmi aggályai vannak – végezzen iparági vizsgálatokat. Ennek köszönhetően indította el még 2017 decemberében vizsgálatát az okostévék piacán. Ez a vizsgálat szintén a fogyasztói adatok kezelésével kapcsolatos.

A vállalkozás magatartása a lassan klasszikus digitális felületi problémákat keverte és elemezte: minél többen használnak egy digitális felületet, annál több (viselkedésre és preferenciákra vonatkozó) adat szerezhető meg róla; minél több adatot tud kezelni egy felület tulajdonosa, annál vonzóbb lesz a potenciális új felhasználóknak és a felületen hirdetéseket elhelyezni kívánó vállalkozások számára, mert komplexebb felhasználói profilokat tud kínálni, amely személyre szabottabb hirdetéseket tesz lehetővé; a személyre szabott hirdetések olyan információkra is épülhetnek, amelyet algoritmusok generálnak a fogyasztói magatartások alapján és amelyről

³⁷ Amelynek célja a versenyző piaci helyzet helyreállítása, nem pedig a büntetés kiszabása. Lásd: Bundeskartellamt, „Hintergrundpapier_Facebook”, http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Diskussions_Hintergrundpapiere/2017/Hintergrundpapier_Facebook.html?nn=3591568

³⁸ “Bundeskartellamt initiates proceeding against Facebook”, March 2, 2016. http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Meldungen%20News%20Karussell/2016/02_03_2016_Facebook.html?jsessionid=9E23E5289115D315ADFFFC5A6BCA8D9A.1_cid387. Lásd még: Reuters.com, “Germany takes on Facebook in competition probe”. March 2, 2016. <https://www.reuters.com/article/us-facebook-germany-dataprotection/germany-takes-on-facebook-in-competition-probe-idUSKC-N0W40Y7>; Financial Times, “Facebook hit by German competition probe”, March 2, 2016. <https://www.ft.com/content/1f4afa34-e05e-11e5-96b7-9f778349aba2>.

³⁹ Budzinski–Grusevaja [2017].

sokszor a fogyasztóknak sincs „tudatos tudomása”. Az ilyen adathasználat adatvédelmi kérdéseket is felvet (pl. meddig terjed a személyes adatok kontrollja), de a közvetlen és közvetett hálózati hatások következtében versenyjogilag is aggályos lehet. A *Bundeskartellamt* vizsgálata kiegészítette ezen felvetéseket olyan német polgári és alkotmányjogban megjelenő alapelvekkel, amelyek lehetővé teszik a közhatalmi beavatkozást olyan helyzetben, amikor a szerződő felek alkupozíciója nem egyenlő és az egyik fél ennek következtében hátrányosabb kereskedelmi feltételek mellett lehet a szerződés része.⁴⁰

A vizsgálat indításakor a hatóság azt feltételezte, hogy a felhasználókat a Facebook nem tájékoztatja megfelelően azzal kapcsolatban, hogy a nem Facebook oldalon (pl. WhatsApp, Instagram és minden ún. „harmadik fél által üzemeltetett oldal”) folytatott tevékenységüket hogyan rögzíti és az azzal kapcsolatos információkat ki-nek és milyen feltételek mellett adja tovább. A versenyjogi jogsértés feltétele, azaz az erőfölény megállapítása a vizsgálat kezdetekor kérdéses volt.⁴¹

A hatóság 2017 decemberében küldte ki írásbeli figyelmeztetését a vállalkozásnak.⁴² A figyelmeztetésben közölt álláspont szerint először is a Facebook erőfölényes helyzetben van a kapcsolati hálók németországi piacán (a német felhasználók alapvetően német kapcsolatokkal rendelkeznek). A vállalkozásnak ugyan vannak kisebb versenytársai – a Google+, egyéb német kapcsolati hálók –, de tekintettel a közvetlen hálózati hatásokra, valamint a személy- (és méret-) alapú fogyasztói preferenciára, a felhasználók választási lehetősége korlátozott. Egy kapcsolati hálóban a regisztrált felhasználók a rendszer méretét, tagjainak számát és a napi használók számát tekintik elsősorban döntőnek. A Facebook a napi 23 millió és az összesen regisztrált mintegy 30 millió felhasználójával kiemelkedik a többiek közül. A hatóság azt állapította meg, hogy a kapcsolati hálók piacának nem része a *professzionális* kapcsolati hálók piaca (pl. LinkedIn, Xing), valamint a Twitter, YouTube, WhatsApp és Snapchat alkalmazások sem. Ezeket fogyasztói szempontból ún. kiegészítő szolgáltatásoknak kell tekinteni.

A Facebook erőfölényét a hatóság a vállalkozás kiemelkedően magas piaci részesedésében – a felhasználói alapú kapcsolati háló-piac 90%-a –, valamint az ezt tá-

⁴⁰ Mint látni fogjuk, a hatóság ezt az erőfölényes helyzetet kapcsán fejtette ki.

⁴¹ Az egyik fogyasztóvédelmi álláspont szerint az erőfölény megállapításához önmagában az is elegendő lett volna, hogy a felhasználóknak nincs lehetőségük arra, hogy adataikat és tevékenységüket egy másik szolgáltatóhoz „egy az egyben” áttegyék.

⁴² http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Diskussionen_Hintergrundpapiere/2017/Hintergrundpapier_Facebook.html?nn=3591568; valamint http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2017/19_12_2017_Facebook.html?nn=3591568

mogató közvetlen hálózati hatásban találta igazoltnak. Másodszor, a Facebook helyzetét erősítik a közvetett hálózati hatások által kifejtett piacra lépési korlátok és a kényszerkötődő fogyasztók is. Ilyen hálózati hatások a hirdetések által finanszírozott nulla-áras szolgáltatások piacán a kritikus felhasználói tömeg elérése, amely lehetővé teszi a hirdetőknél, hogy a Facebookhoz hasonló releváns választási lehetőséget kapjanak. Amennyiben nincs megfelelően „vonzó” alternatív felület, a hirdetőknél nem éri meg váltani. Alternatív felületet ugyan ki tudnak alakítani a versenytársak, azonban a közvetlen hálózati hatások következtében a kritikus felhasználói bázis nem alakulhat ki, így a Facebook költség- és vállalatgazdaságossági szempontból is hatékonyabban tud működni.

A fogyasztói adatok felhasználása így nemcsak hatékonyabb és pontosabb alkalmazásfejlesztést teszi lehetővé, hanem a vállalati szintű jövedelmezőséget is. Az adatoknak kiemelkedő szerepe van, amelyet a hatóságnál versenyjogi szempontból is kell értékelnie. Mivel a Facebooknak – az említett hálózati hatások és fogyasztói preferenciák miatt – egyre nagyobb adatbázishoz van hozzáférése, a versenytársaknak egyre nehezebb lesz versenyezni vele.⁴³

Tekintettel arra, hogy a vállalkozás a felhasználási szerződés teljes elfogadásától teszi függővé szolgáltatásának a használatát és arra, hogy a szolgáltatás elterjedtsége miatt a felhasználónál nincs alternatív lehetősége egy másik hasonló szolgáltatás használatára, a Facebooknak az adatvédelmi törvényen túl az erőfölényben lévő vállalkozásra vonatkozó szigorúbb versenyjogi szabályoknak is meg kell megfelelnie.

A fentiekén túl az is bizonyítható, hogy a vállalkozás adatvédelmi jogszabályba ütköző módon teszi a szolgáltatásának használatát attól függővé, hogy minden a felhasználót beazonosíthatóan érintő adatot – korlátok nélkül – összeszed elsősorban olyan oldalakról, amelyek a vállalati csoporthoz tartoznak. Ezt követően minden olyan oldalon és alkalmazáson is „adathalászatot végez” – a felhasználó jóváhagyásával –, amelyek a Facebook alkalmazásprogramozási felületéhez (*application programming interface – API*)⁴⁴ köthetők. A hatóság elsősorban azt kifogásolja, hogy a Facebook olyan oldalak használatával kapcsolatosan is begyűjt személyes adatokat, amelyek a kapcsolati hálózathoz közvetlenül nem tartoznak. A Facebook saját felületén begyűjtött adatokra nem az eljárás vonatkozik.

⁴³ A hatóság háttérdokumentuma ugyan nem tér ki rá, de feltételezhető, hogy a kényszerkötődés és a torzított fogyasztói preferenciák ezeket a hatásokat felerősítik.

⁴⁴ Az API egy program vagy rendszerprogram azon eljárásainál és azok használatának dokumentációja, amelyet más programok felhasználhatnak.

A *Bundeskartellamt* szerint az adatokhoz való korlátlan hozzáférés már önmagában is adatvédelmi törvényekbe ütközik, mivel a fogyasztókat visszavonhatatlanul kondicionálja abban az esetben is, ha a Facebookot használó készüléken vagy a harmadik fél programjában az internetes tevékenység követését a fogyasztó korlátozta. A fogyasztók helyzetének kihasználása – a szerződési partnerek egyikének tisztességtelen üzleti ajánlata által – azonban versenyjogi szempontból is aggasztó.⁴⁵ Ugyan a fogyasztóknak közvetlenül és pénzügyileg megjelenő sérelme nem észlelhető – ez feltétele lenne a klasszikus kihasználó jellegű visszaéléseknek –, a felhasználókat érő sérelem a személyes adatokhoz kapcsolódó, alkotmányosan is megjelenő „személyes adatokról való rendelkezés” („*informational self-determination*”) jogának elvesztésében jelenik meg. Ezt kiegészítően a fogyasztók kihasználására épülő jogsértés a hirdetőik között is hatásokat fejthet ki, ugyanis a folyamatosan, egy kézben növekvő hirdetési piac feltételezhetően csökkenti a választás lehetőségét mind a felületek vonatkozásában,⁴⁶ mind a hirdetési árak közötti választás lehetőségében. Tekintettel a Facebook erőfölényes helyzetére, a fogyasztókra kényszerített⁴⁷ korlátlan adathalászat és adatfelhasználás a hatóság véleménye szerint versenyjogot is sért.

A *Bundeskartellamt* által folytatott vizsgálat kitér arra, hogy a vállalkozások adatokat gyűjtő és elemző magatartása nem csak adatvédelmi kérdés: az adatokat elemzik, csomagolják és végül értékesítik harmadik félnek, aki hirdetésre használja fel azokat. Ez pedig gazdasági tevékenységként definiálható, alapvetően befolyásolja az online működő vállalkozások piaci helyzetét, és ennek következtében túlmutat az adatvédelem hatáskörén.

Az ügyben döntés 2018 nyarán várható, ugyanakkor érdemes megjegyezni, hogy a német hatóság nem csupán a *mainstream*, hanem kifejezetten a digitális piacokon értelmezhető közgazdasági szempontokat követő magatartása tetten érhető a hatóság 2018. május 14-én közzétett iránymutatásában is. (Az osztrák versenyhivatallal

⁴⁵ Az üzlet tisztességtelensége a német alapjogi törvényből és egyéb polgári jogi alapelvekből is levezethető (különösen: § 19 GWB). A hatósági háttéranyag kitér arra, hogy a versenyjogi értelmezést segíti a Legfelsőbb Bíróság esetjoga („VBL Gegenwert II” [Bundesgerichtshof Urt. v. 24.01.2017, Az.: KZR 47/14] és a „Pechstein” [Bundesgerichtshof Urt. v. 7.06.2016, Az.: KZR 6/15] ügyek), amely megengedi a polgári jogi alapelvek használatát olyan esetben, amikor az üzleti felek kiegyenlített tárgyalási helyzete kérdéses.

⁴⁶ Ezt a Facebook radikálisan növekedő hirdetési bevételeivel látta támogatottnak a hatóság.

⁴⁷ „Kényszerített”, mivel más választási lehetősége nincs a fogyasztónak, ha használni akarja a szolgáltatást.

közösen konzultációra bocsátott iránymutatás⁴⁸ a digitális piacokat érintő összefonódások esetében nyitja meg a lehetőséget a hatóság előtt szélesebb körben való vizsgálódásra, ugyanis bejelentési kötelezettséggel terheli az olyan összefonódásokat is, ahol a kötelezettség alapja nem a vállalkozások bevétele, hanem a felvásárlási ár nagysága lesz. Ezáltal olyan ügyletek is hatósági jóváhagyástól függenének, amelyek esetében az egyik (vagy mindkét fél is akár) veszteséges lenne, ugyanakkor a felvásárlási ár magas (400 millió euró Németországban, 200 millió euró Ausztriában). Ez tipikusan a technológiai piacokra jellemző, ahol – ahogyan fentebb jellemeztem – a *start-up*ok stratégiája nem a profitszerzés, hanem a piacépítés és a felhasználói adatok nagymértékű gyűjtése.

2. A holland adatvédelmi hatóságnak a Microsoft adatvédelmet érintő magatartásával kapcsolatos versenyjogi kifogásai

A holland adatvédelmi hatóság (*Autoriteit Persoonsgegevens*) 2017 októberében kifogást emelt a Microsoft ellen, mert az a Windows 10 operációs rendszer használóitól a hatályos holland adatvédelmi törvénybe ütköző módon szerzett és kezelt adatokat.⁴⁹ A *Windows 10 Home* és *Pro* változatait is érintő vizsgálat elsősorban azt kifogásolta, hogy a Microsoft nem tájékoztatta megfelelően a felhasználókat arról, hogy milyen adatot gyűjt be, és azt mire használja, illetve a felhasználóknak nem volt lehetőségük az adatkezeléssel kapcsolatosan a tényleges hozzájárulás kifejezésére sem.⁵⁰

Pontosabban a hatóság azt kifogásolta, hogy rendszeres technológiai monitoring mellett a Microsoft-felhasználóktól a Windows webböngésző – *Edge* – használatakor minden adatot begyűjt, amelyek a fogyasztók webes tevékenységeit érintik. A folyamatot a gyártó ún. telemetrikus (*telemetry*) adatszerzésnek minősítette.⁵¹ A vizsgálat megállapította, hogy hasonlóan járt el az eljárás alá vont az egyes appli-

⁴⁸ Bundeskartellamt, “Joint guidance on new transaction value threshold in German and Austrian merger control submitted for public consultation“, 14.5.2018. https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2018/14_05_2018_TAW.html

⁴⁹ <https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/en/news/dutch-dpa-microsoft-breaches-data-protection-law-windows-10>

⁵⁰ Microsoft Windows 10 Home and Pro investigation by the Autoriteit Persoonsgegevens (Dutch DPA), August 2017.

⁵¹ Az eljárás lényege, hogy a követett fogyasztói tevékenységről a gyártó rendszeres fotókat küld a szerverére, amelyeket aztán elemez. Microsoft alap és teljes telemetrikus adatelemzés között tesz különbséget: az utóbbi széles körű adatelemzést tesz lehetővé.

kációk használatakor is, amikor a felhasználók az Edge-en az eredeti beállításokat (*default settings*) használták. A *default settings* beállítás megtartása azért érdekes, mert többretegű fogyasztói magatartás megismerésére biztosít lehetőséget a Microsoftnak, szemben a felhasználó által beállított, egyéni profil adta lehetőségekkel: például előbbi lehetővé teszi, hogy a gyártó megismerje, hogy a felhasználó milyen applikációkat tölt le, ill. azokat milyen gyakran használja, vagy az InkPad applikációban milyen, akár kézzel írott adatokat ad meg.

Következésképpen a hatóság megállapította, hogy a Microsoft gyakorlata nem teszi lehetővé, hogy a *default settings*-en dolgozó felhasználók pontosan megismerjék, hogy mely adataikat és milyen célra használják fel, illetve arról sem nyújtanak nekik tájékoztatást, hogy az adataik elemzése következtében személyre szabott ajánlatokat és hirdetéseket is kaphatnak. Ennek elkerülésére csak az eredeti beállításokból való ún. *opt out* után van lehetőség. A gyártó által biztosított általános tájékoztatás pedig – ez a *Creators Update*-ben jelenik meg a szolgáltatás betöltésekor – a begyűjtött és vizsgált adatokkal kapcsolatosan csak példák szintjén ismerteti meg a lehetséges adatgyűjtés tényét és céljait, azonban alkalmatlan arra, hogy a *default settings*-szel kapcsolatos minden adatgyűjtésről tájékoztassa a felhasználót.

A hatóság továbbá úgy találta, hogy az általános tájékoztatás és a felhasználással kapcsolatos leírás alkalmatlan arra, hogy a fogyasztók a hozzájárulásukat mint az adatkezeléshez való felhatalmazást megadják. A DPA ezt a személyes szférába túlságosan mélyre hatoló beavatkozásnak találta.

A Microsoft azzal védekezett, hogy a 2017 áprilisában kiadott *Creators Update* a 3D javítások és az interfészek közötti kapcsolatok javítása mellett több korábban megfogalmazott adatkezelési kritikát próbált kijavítani, többek között azzal, hogy felére csökkentette az „alap” telemetrikus kezelésben begyűjtött adatot.⁵² A gyártó azzal érvelt, hogy a telemetrikus adatgyűjtés a szoftverhibák kijavítása, a szoftverek frissítése és a magasabb biztonsági szint elérése érdekében volt szükséges. A javítások ezek mellett minimalizálják az adatok gyűjtését, és teljesebb, személyre szabottabb felhasználást tesznek lehetővé minden olyan fogyasztó számára, aki a teljes telemetrikus adatgyűjtést választja. Az adatkezelési átláthatóság növelése érdekében a frissítéssel a Microsoft teljes körű diagnosztikai jelentést is ígért minden felhasználónak. A *Creators Update* bejelentése megemlíti továbbá, hogy az adatkezelési

⁵² <https://blogs.windows.com/windowsexperience/2017/04/05/windows-10-privacy-journey-continues-more-transparency-and-controls-for-you/> \l "3vDABv1CRvPGpA5B.97

politikák átdolgozása az Európai Unió Adatvédelmi Munkacsoportjának⁵³ – különösen a francia és a svájci adatvédelmi hatóságoknak – a Windows 10-re vonatkozó sajátos iránymutatásai alapján készült.⁵⁴

Az ügyben végül a holland adatvédelmi hatóság elrendelte, hogy a hatályos jogszabálynak megfelelően a Microsoftnak tényleges és valós fogyasztói felhatalmazást kell szereznie, mielőtt adatokat gyűjt be a felhasználóitól. Egy ilyen felhatalmazásnak pedig feltétele a teljes körű fogyasztói tájékoztatás. Az ún. témák betöltésekor megjelenő rövid ismertető nem felelt meg ennek a kritériumnak, ugyanis abból nem derült ki, hogy a teljes telemetrikus adatgyűjtés milyen adatot és milyen céllal rögzít. A Microsoft adatvédelmi politikája arra sem ad lehetőséget, hogy a fogyasztók hozzájárulását félreérthetetlen hozzájárulásnak lehessen tekinteni, ugyanis az alkalmazás betöltésekor a fogyasztók hozzájárulása vagy az *opt-out* választása nem jelent teljes körű hozzájárulást az adataik begyűjtéséhez.

Az adatvédelmi politika azt sem biztosítja, hogy a felhasználók teljes körűen megismerjék az adatkezeléshez való hozzájárulásuk következményeit (pl. személyre szabott hirdetések). Továbbá a Creators Update használatakor a Microsoft nem volt tekintettel a már létező fogyasztói preferenciákra sem – pl. a korábbi alap telemetrikus adatgyűjtésből teljes körű adatgyűjtésbe való átmenet –, amely szintén jogszabályba ütközik. A Microsoft meglepőnek nevezte a hatóság megállapításait, de egyben teljes körű megfeleléségi politikájáról biztosította.

3. *A missouri állami főügyészi vizsgálat a Google és az Uber ellen*

2017 novemberében a missouri államügyészi hivatal vizsgálatot indított a Google ellen annak gyanújával,⁵⁵ hogy a vállalkozás mind az adatvédelmi, mind a versenyügyi szabályokat megsérti.⁵⁶ A republikánus államügyészi iroda gyanúja szerint a vállalkozás megsérthette mind a fogyasztóvédelmi (*Missouri Merchandising Practices Act*⁵⁷), mind a tagállami versenyügyi szabályozást.

⁵³ Ez a munkacsoport fogja össze az EU tagállamok adatvédelmi hatóságait. („Article 29 Working Group”)

⁵⁴ <https://blogs.windows.com/windowsexperience/2017/04/05/windows-10-privacy-journey-continues-more-transparency-and-controls-for-you/#3vDABvICRvPGpA5B.97>

⁵⁵ <https://www.ago.mo.gov/home/news-archives/2017-news-archives/ag-hawley-issues-investigative-demands-to-google-inc->

⁵⁶ Az államügyészek ún. „*parens patriae*” ügyeinek komoly szerepe van az USA-ban, hiszen így lehet egy tagállami ügyből szövetségi jelentőségű eljárás.

⁵⁷ The Missouri Merchandising Practices Act of 1967.

A feltételezett jogsértések között megtalálhatók a Google ellen az európai eljárásokban kifogásolt magatartások – a Google más weboldalakról származó adatgyűjtése, a keresési eredmények rangsorolása, a Google partneroldalakra való átirányítás, valamint a Google egyes versenytársainak a rangsorban való hátrébb helyezése –, továbbá a fogyasztói online tevékenység gyűjtésének, elemzésének és a fogyasztók beleegyezése nélkül való felhasználásának a gyanúja is.

Ugyanebben a hónapban az államügyész az Uber tulajdonában álló adathálózathoz bekövetkezett adatszivárgás, illetve adatlopás miatt is eljárást indított a vállalkozás ellen.⁵⁸ Az eljárás alapja a Missouri állambeli fogyasztóvédelmi és adatvédelmi törvények megsértése volt. A feltételezett jogsértések alapja nagyvonalban megegyezik az Általános Adatvédelmi Rendelet (GDPR) rendelkezéseivel az adatszivárogtatással és adatlopással kapcsolatos tájékoztatás tekintetében.

Megjegyzendő, hogy a fenti ügyek egyike sem jutott még abba a fázisba, amikor az államügyészi hivatal kimondta volna a versenyjogi jogsértést, ugyanakkor a feltételezett magatartások és az eljárások karaktere miatt erre lehetőség van.

4. Az ausztrál versenyhivatal Facebookot és Google-t érintő eljárása

Az ausztrál versenyhivatal (*Australian Competition and Consumer Commission, ACCC*) 2017 decemberében vizsgálatot indított⁵⁹ a Google és a Facebook ellen azzal a gyanúval, hogy a két vállalkozás a felhasználókról azok tudta nélkül hatalmas mennyiségű adatot gyűjt és kezel, valamint visszaél piaci erejével.⁶⁰ Az eljárás azt vizsgálja, hogy a vállalkozások visszaéltek-e a piaci erejükkel, amikor a fogyasztókkal, médiatartalom-készítőkkel és hirdetőkkal kereskedelmi kapcsolatba kerültek. A vizsgálat kiterjed többek között a hírportálok rangsorolásának gyakorlatára, a fogyasztókkal kapcsolatos információk gyűjtésére, valamint az adatgyűjtés átláthatóságára is. A vizsgálat érdekessége, hogy a versenyhivatal előre bejelentette, hogy a fogyasztók véleményének az elemzése az adatérzékenységgel kapcsolatos elemzések központi eleme lesz.⁶¹

⁵⁸ <https://www.ago.mo.gov/docs/default-source/press-releases/2017/UberLetter.pdf>

⁵⁹ <https://www.accc.gov.au/media-release/accc-commences-inquiry-into-digital-platforms>

⁶⁰ Lásd még: <https://www.competitionpolicyinternational.com/australia-regulator-turns-their-eyes-on-facebook/>; <https://www.reuters.com/article/us-australia-antitrust-alphabet/australia-to-probe-facebook-google-over-media-disruption-idUSKBN1DY00T>

⁶¹ A közvetlen fogyasztói élmények begyűjtése módszertanilag pontosabb eredményeket hoz, mint a célcsoportos vizsgálatok, vagy a „revealed preference” laboratóriumi mérése.

A hivatalnak 18 hónapja van a kormány által elrendelt vizsgálatra, amely a vállalkozások által gyakorolt magatartás hosszú távú hatásait is elemzi. Az előzetes jelentést 2018. december 3-ig kell benyújtani, a végleges jelentés elkészítésére 2019. június 3-ig van ideje a hivatalnak. Az eljárást két nyilvános meghallgatás is segítette, 2018. május 29-én és 30-án.

E tanulmány befejezésekor az ausztrál versenyhivatalnak az eljárás befejezését és tartalmát érintően eljuttatott kérdésekre érkezett válasz csak a fenti dátumokat és határidőket erősítette meg,⁶² de különböző közvetett forrásokból,⁶³ valamint a közvetett válaszokból⁶⁴ megszerezhető információknak köszönhetően a következők ismerhetők: a Google⁶⁵ és a Facebook⁶⁶ megegyezően azt válaszolták a versenyhivatal kérdéseire, hogy nem érdekeltek a médiaüzletben, az ő feladatuk csupán ún. közvetítő szerep. Hangsúlyozták továbbá, hogy az ausztrál piaci helyzet nem egyedi, hanem globális jelenségről van szó, valamint a fejlesztéseik központjában az átalakuló médiafogyasztási szokások kiszolgálása áll.⁶⁷ Ezt a véleményt az ágazati vizsgálatban választ szolgáltatók közül többen is vitatták: szerintük a két digitális óriás algoritmusai nem átláthatók, rendszeresen változnak és az együttműködés feltételei is követetlenné válnak. A felületek továbbá nem engedik az egyéb felületekre történő adathordozást sem, ezzel is akadályozva a kiadók és hirdetőgazdák gazdasági működését. Egyes beadványok felhívták a figyelmet az Amazon piaci erejére is, különösen a vállalkozás kiadókat felfaló árazással ellehetetlenítő gyakorlatára.⁶⁸ Összességében a digitális nagyvállalkozások – Amazon, Facebook, Google – magatartása a digitális hirdetések piacán csökkenti a versenyt, állítják beadványaikban a válaszadók szinte egybehangzóan.

⁶² Az Australian Competition and Consumer Commission email-beli válasza a cikk szerzőjének, 2018. 06. 21.

⁶³ MLex, „Facebook, Google probe unleashes Australian media’s fury over algorithms”. 4 May 2018. <https://mlexmarketinsight.com/insights-center/editors-picks/antitrust/oceania/facebook,-google-probe-unleashes-australian-medias-fury-over-algorithms>; The Guardian, „Google tells Australian regulator it is not contributing to the ‘death of journalism’”. 23 April, 2018. <https://www.theguardian.com/technology/2018/apr/23/google-tells-australian-regulator-it-is-not-contributing-to-the-death-of-journalism>; The Sydney Morning Herald, „Google, Facebook defend role in media amid ACCC probe”. 23 April 2018. <https://www.smh.com.au/business/companies/google-facebook-defend-role-in-media-amid-acc-probe-20180423-p4zb47.html>.

⁶⁴ ACCC, Digital Platforms Inquiry. <https://www.accc.gov.au/focus-areas/inquiries/digital-platforms-inquiry/submissions-may-2018>

⁶⁵ Google Australia Blog, „Consumers will determine the future of news”. April 23, 2018. <https://australia.googleblog.com/2018/04/consumers-will-determine-future-of-news.html>.

⁶⁶ Facebook válasza. 18 April 2018. <https://www.accc.gov.au/system/files/Facebook%20Australia%20%28April%202018%29.pdf>

⁶⁷ Ibid., 56.

⁶⁸ Australian Publishers Association válasza. 20 April 2018. <https://www.accc.gov.au/system/files/Australian%20Publishers%20Association%20%28April%202018%29.pdf>

III. Következtetések

Úgy tűnik, hogy az a verseny-közgazdasági felfogás, amely szerint a versenyjog kizárólagos feladata a fogyasztói jólét védelme – elsősorban az árversenyen keresztül –, a big data kapcsán nem tartható. Az egyik legtöbbet idézett versenyjogi témájú cikk – *Khan* fentebb hivatkozott 2017-es, az Amazon versenyjogi paradox helyzetét bemutató tanulmánya – is kiemeli, a fogyasztói jólétet a rövid távú árhatásokban megtaláló stratégia képtelen arra, hogy az online piactérben a piaci erőfölényt beazonosítsa. A cikk szerint a jelenlegi versenyjogi politika nem értékeli megfelelően az üzletileg teljesen elkülönülő alkalmazások és tevékenységi körök közötti felfaló árazást, valamint ezen alkalmazások online integrációját és az ebből fakadó veszélyt. Az (online) felületek és alkalmazások sajátos közgazdasági természete arra bátorítja a vállalkozások tulajdonosait, hogy a közvetlen hasznot félretéve, akár az alapesetben irracionális felfaló árazást is választva, a befektetők tőkéjére koncentrálnak növekedjenek. A „növekedést” az adatforrás-felhasználóknak a bővülésével és a szolgáltatáshoz való lekötésével, valamint a rendületlenül szélesedő portfólióval lehet azonosítani. Tekintettel arra, hogy a befektetők a tőkeinjekciók által gyakran elismerik az ilyen magatartást, a felfaló árazás doktrínája szerinti irracionalitás központi helyé válik a vállalkozásokat működtetők szemében: van értelme a veszteségnek, hiszen úgyszólván egyszerre nagy pénz áll a házhoz tőkeinjekció formájában.⁶⁹ *Khan* véleménye szerint továbbá az alkalmazások felületeket és szolgáltatásokat integráló szerepe oda vezethet, hogy az online piactérben megkerülhetetlen hálózatokká válnak, amelynek következtében akár a versenytársaikkal kapcsolatos információt is begyűjthetik és kihasználhatják a saját érdekében.⁷⁰

A paradigmaváltás egyik forrása a fogyasztói oldalon rendszerszinten kimutatható adatvédelmi preferenciák inkonzisztens jellegében keresendő.⁷¹ Az egyéni fogyasztói döntések lehetnek ugyan stratégiai megfontolások eredményei, de változnak, időben nem stabilak, és a döntéshozatali folyamatot elemezve a széles körben használt neoklasszikus alapokra épülő közgazdasági modelleknek nem felelnek meg.⁷² Az empirikus kutatások bizonyítják, hogy az ilyen modellekben megjelenő

⁶⁹ Az, hogy az ilyen gondolkodás mennyire megalapozott, vagy éppen milyen mértékben egy racionális *homo economicus* kifejlődésének az eredménye, szintén érdekes gondolatmenet (ugyanis, ha nem racionális vagy megalapozott, akkor a neoklasszikus tanok alkalmazása ellen az online üzletekkel kapcsolatosan újabb érv sorakoztatható fel *principal-agent* viselkedést vizsgálva. Ez azonban nem szerves része ezen tanulmánynak.)

⁷⁰ *Khan* [2017], 802. o.

⁷¹ Lásd a szerző korábbi tanulmányait.

⁷² Lásd: *Acquist Loewenstein* [2013], 252. o.

költségelemek a személyes adatok vonatkozásában az idő-, környezet- és viszonyítási pontok változói miatt nehezen számba vehetők.⁷³ A bizonytalansági tényező kiemelkedő szerepe miatt a személyes adatok biztonságának a kérdése és azok értékesítése sokkal inkább viselkedés-gazdaságtani, mintsem normatív megközelítést igényel.⁷⁴

Az Amerikában még uralkodó benemavatkozás-párti felfogás az Európai Unióban és néhány jogterületen már változni látszik.⁷⁵ Az egyes idézett ügyek és hivatkozott eljárások is ezt támasztják alá. Ugyan a big dátával kapcsolatos ügyek fókuszában továbbra is elsősorban a fogyasztók személyes jogainak a verseny általi támogatása, a neoklasszikus tanoktól való megközelítésbeli eltávolodás ennek ellenére érezhető.⁷⁶

A fogyasztó vagy a fogyasztói jólét versenyjogi védelme immár egy szélesebb területet is átfog: nem csak a felhasználók tényleges vagy vélt érzékenysége koncentrált, hanem a személyes adatok védelmére, az azzal összefüggő – vélt vagy valós – anyagi vagy nem anyagi károkra is. Ugyan a belépési korlátok letörése és a szabad verseny kialakítása továbbra is fő szempontok maradnak egy eljárásban, úgy tűnik, hogy az új eljárások már nem zárják ki teljes mértékben a fogyasztók személyes adatok biztonságához való jogának a versenyjogi eszközök általi védelmét sem. A személyre szabott szolgáltatások fejlődése egyben – a személyre szabás kiterjedése – a fogyasztót döntésében befolyásoló szolgáltatásváltási költségek növekedéséhez vezethet. Ez pedig egyértelműen a piaci verseny hiányát vagy gyengeségét mutatná.

Egy másik vélemény szerint a hatalmas adatrendszerrel rendelkező digitális vállalkozások olyan szerepet töltenek ma már be, mint korábban a vasút vagy később a telekommunikációs hálózatok. Számos – akár B2B – szolgáltatás nyújtásához is

⁷³ Lásd a szerző már hivatkozott, korábbi tanulmányait.

⁷⁴ Lásd: *Slovic* [1995].

⁷⁵ Conference on “Online Markets and Offline Welfare Effects – The Internet, Competition, Society, and Democracy. May 2017. https://www.law.ox.ac.uk/sites/files/oxlaw/programme_11.pdf; “Digital Privacy is Making Antitrust Exciting Again”. *Wired*, 4 June 2017. <https://www.wired.com/2017/06/antitrust-watchdogs-eye-big-techs-monopoly-data/>; “Should Antitrust Regulators Stop Companies from Collecting So Much Data?” *Harvard Business Review* April 17, 2017. <https://hbr.org/2017/04/should-antitrust-regulators-stop-companies-from-collecting-so-much-data> (kritikai megközelítése a fokozott versenyjogi beavatkozásnak). Megjegyzés: a tanulmány készítésével egy időben folyamatban volt egy olyan kutatás, amely azt vizsgálta, hogy az EU versenyügyi biztosának nyilvános beszédeiben hányszor hangozott el a „fairness” (tisztességesség, korrektség) szó, és hogy az mennyire nem a fogyasztókkal szembeni korrekt magatartásra, hanem sokkal inkább a piaci versenytársakkal szembeni korrekt magatartásra vonatkozik. A kutatás eredményei nem véglegesek, de annak tartalma számos brüsszeli kerekasztal-beszélgetésben előkerült.

⁷⁶ Ezt nyilatkozta az EU versenyügyi biztosa is nemrég. „Facebook probe is in Antitrust, Privacy grey zone, EU says”. *Bloomberg*, 14 September 2016. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-14/facebook-probe-in-antitrust-and-privacy-gray-zone-vestager-says>

immár megkerülhetetlenek.⁷⁷ A nélkülözhetetlenségük pedig különös versenyjogi korlátok közé szorítják az üzemeltetőjüket.

Összegezve, amennyiben a versenyjogot kiterjesztően alkalmazó hatóságok a piaci versenyt és nem a fogyasztók rövid távú érzékenységet védik, a következő eszközök közül választhatnak.⁷⁸ A „klasszikus” versenygazdaságtani megközelítést visszaállítva, a vertikális integrációt gyakrabban alkalmazva, valamint a vállalkozások üzleti modelljét a versenykényszer szempontjából vizsgálva: képes-e arra egy vállalkozás, hogy a méretéből és online jelentőségéből adódóan befolyásolni tudja a piaci struktúrát? Képes-e arra, hogy keresztfinanszírozással biztosítsa az egyes, üzletvitelileg nem rokon vállalkozási részei között a jövedelmezőséget? A vállalkozásnak célja-e, hogy akár veszteséget okozva feláldozza a profitot, és ezt a pénzügyi piacok sikerként ismerik-e el? Amennyiben a nélkülözhetetlen eszközökhöz hasonlóan,⁷⁹ vagy közel 150 éves múltra⁸⁰ visszatekintő, a köz érdekében működő vállalkozások versenyszabályozását⁸¹ alkalmazva az integrált online vállalkozásokat speciális versenyszabályok szerint vizsgálná a hatóság, nagyobb esélye lenne arra, hogy a fogyasztói jólétet megvédje, míg a vállalkozás is eredményes és nyereséges maradna.

Irodalomjegyzék

- Abrahamson, Z. [2014]: Essential Data. 124 *YALE L.J.* 576.
- Acquisti, A. – John, L. – Loewenstein, G. [2013]: What is Privacy Worth? *Journal of Legal Studies*, Vol. 42., 249–274. o.
- Balto, D. A. – Lane, M., [2016]: Monopolizing Water in a Tsunami: Finding Sensible Antitrust Rules for Big Data. <https://ssrn.com/abstract=2753249>
- Belényesi Pál [2015]: A digitális piacok időszerű versenyjogi vonatkozásai – A digitális piacokra vonatkozó joggyakorlat és a kapcsolódó joggazdasági megfontolások összehasonlítása az Egyesült Államokban és az Európai Unióban. Tanulmány a Gazdasági Versenyhivatal számára. http://www.gvh.hu/data/cms1033315/12_Belenyesi_Pal_a_digitalis_piacok.pdf
- Belényesi Pál [2016a]: Digitális platformok és a Big Data. In: Verseny és Szabályozás, 2016. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet. 127–163. o.
- Belényesi Pál [2016b]: A technológiai piacok versenyjogi vonatkozásai. In: *Technológia Jog* (szerk.: Tóth András), Károli Gáspár Református Egyetem, ÁJK, Budapest, 2016., 161–175.

⁷⁷ Khan [2017].

⁷⁸ Khan [2017], 803. o.

⁷⁹ Pasquale [2011], 401. o., Szoka [2011], Abrahamson [2014], 576. o.

⁸⁰ Munn v. Illinois, 94 U.S. 113 (1877).

⁸¹ Pl. Leslie [2012], 885., 887. o., Boyd [2014], 1614., 1616. o.

- Belényesi Pál [2018]: Big Data és a fogyasztók befolyásolása – az elmúlt két év nemzetközi kutatásainak az összefoglalása. Tanulmány a Gazdasági Versenyhivatal számára. (E tanulmány lezárásakor még nem elérhető a Versenyhivatal honlapján.)
- Boyd, W. [2014]: Public Utility and the Low-Carbon Future. 61 *UCLA L. REV.* 1614, 1616.
- Budzinski, O. – Grusevaja, M. [2017]: Die Medienökonomik personalisierter Daten und der Facebook-Fall. *Imenau Economics Discussion Papers*, No. 107. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/168318/1/885568796.pdf>
- Costa-Cabral, F. – Lynskey, O. [2017]: Family ties: The intersection between data protection and competition in EU law. 54 *Common Market Law Review*, Issue 1., 11–50.
- Daly, A. [2017]: Beyond ‘Hipster Antitrust’: A Critical Perspective on the European Commission’s Google Decision. *European Competition and Regulation Law Review*, 188.
- Evans, D. S. [2013]: Attention to Rivalry among Online Platforms and its implications for Antitrust Analysis. Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper, No. 627.
- Evans, D. S. [2014]: Rivals for Attention: How Competition for Scarce Time Drove the Web Revolution, What it Means for the Mobile Revolution, and the Future of Advertising. <https://ssrn.com/abstract=2391833>
- Hármori Balázs [2013]: Új szereplők és magatartásformák az átalakuló tranzakciós térben. http://real-d.mtak.hu/683/7/dc_687_13_doktori_mu.pdf
- Kennedy, J. [2017]: The Myth of Data Monopoly: Why Antitrust Concerns About Data Are Overblown. Information Technology and Innovation Foundation. <http://www2.itif.org/2017-data-competition.pdf>
- Khan, L. M. [2017]: Amazon’s Antitrust Paradox. *The Yale Law Journal*, 1260/710-805.
- Leslie, C. [2012]: Antitrust Law as Public Interest Law. 2 *U.C. IRVINE L. REV.* 885, 887.
- Mendoza, D. K. O. [2016]: Antitrust in the New Economy Case Google Inc., Against Economic Competition on Web. *Mexican Law Review*, January–June, 1–29. o.
- Pasquale, F. [2011]: Dominant Search Engines: An Essential Cultural & Political Facility. *The Next Digital Decade*, 401 (Szoka et al. eds., 2011)
- Perotti, E. [2017]: Google’s antitrust woes around the world. Public Affairs Media Policy Briefing, 27 July 2017, 1–17.
- Reyna, A. – Martin, D. [2017]: Online Gatekeeping and the Google Shopping Antitrust Decision: The Beginning of the End or the End of the Beginning? *European Competition and Regulatory Law Review*, 3/2017, Symposium on Google Search (Shopping) Decision.
- Slovic, P. [1995]: The Construction of Preference. *American Psychologist* 50: 364–71.
- Sokol, D. – Comerford, R. [2016]: Does Antitrust Have a Role to Play in Regulating Big Data? *Cambridge Handbook of Antitrust, Intellectual Property and High Tech*, Roger D. Blair & D. Daniel Sokol editors, Cambridge University Press.
- Stucke, M. – Grunes, A. [2016]: Big Data and Competition Policy. Oxford University Press. https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/1220673/mcsweeny_-_oxford_cclp_remarks_-_algorithms_and_coordinated_effects_5-22-17.pdf
- Szabó Endre Győző [2017]: A kétoldalú piacok elmélete és a személyes adatok védelme – a Google ítélet elemzése versenyjogi és adatvédelmi szempontok szerint. *In Medias Res*, 1., 170–181. o.

Egyéb forrás

- ACCC, Digital Platforms Inquiry. <https://www.accc.gov.au/focus-areas/inquiries/digital-platforms-inquiry/submissions-may-2018>
- ACCC, Facebook's answer to the inquiry: <https://www.accc.gov.au/system/files/Facebook%20Australia%20%28April%202018%29.pdf>
- Australian Competition and Consumer Commission emailbeli válasza a cikk szerzőjének, 2018. 06. 21
- Apple Insider, "Taiwan FTC fines Apple for seeking to manage retailers' iPhone pricing", December 25, 2013. <http://appleinsider.com/articles/13/12/25/taiwan-ftc-fines-apple-for-seeking-to-manage-retailers-iphone-pricing>
- Australian Publishers Association answer to the inquiry. <https://www.accc.gov.au/system/files/Australian%20Publishers%20Association%20%28April%202018%29.pdf>
- Bloomberg, „Facebook probe is in Antitrust, Privacy grey zone, EU says”, 14 September 2016. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-14/facebook-probe-in-antitrust-and-privacy-gray-zone-vestager-says>
- Bundeskartellamt, http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2017/13_12_2017_SU_SmartTV.html
- Bundeskartellamt, „Hintergrundpapier Facebook”, http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Diskussions_Hintergrundpapiere/2017/Hintergrundpapier_Facebook.html?nn=3591568
- “Bundeskartellamt initiates proceeding against Facebook”, March 2, 2016. http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Meldungen%20News%20Karussell/2016/02_03_2016_Facebook.html?jsessionid=9E23E5289115D315ADFFFC5A6BCA8D9A.1_cid387
- Business Korea, „Korea's Fair Trade Commission Probes Office of Apple Korea”, November 27, 2017. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=19932>
- Business Korea, “Apple Likely to Face Fine for Unfair Practices in Korea”, April 9, 2018. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=21516>
- CADA, “Cade investigates Google's possible anticompetitive practices in the Brazilian online search market”, October 11, 2013. <http://en.cade.gov.br/press-releases/cade-investigates-google2019s-possible-anticompetitive-practices-in-the-brazilian-online-search-market>
- CADE, “General Superintendence recommends the filling of two proceedings against Google”, May 16, 2018. <http://en.cade.gov.br/general-superintendence-recommends-the-filling-of-two-proceedings-against-google>
- Case 39740 Google Search (Shopping). http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39740
- Competition Commission of India, Case No. 07 and 30 of 2012. <https://www.cci.gov.in/sites/default/files/07%20%20%2030%20of%202012.pdf>
- Competition Policy International, „Japan: Amazon's headquarters are raided by nation's regulator”. March 15, 2018. <https://www.competitionpolicyinternational.com/japan-amazon-headquarters-raided-by-nations-regulator/>
- Competition Policy International, “Australia: Regulator turns their eyes on Facebook”, February 20, 2018. <https://www.competitionpolicyinternational.com/australia-regulator-turns-their-eyes-on-facebook/>
- Conference on “Online Markets and Offline Welfare Effects – The Internet, Competition, Society, and Democracy. May 2017. https://www.law.ox.ac.uk/sites/files/oxlaw/programme_11.pdf
- CNET, „Japanese antitrust regulators weigh action against Apple, carriers”. September 23, 2016. <https://www.cnet.com/news/japanese-ftc-antitrust-regulators-weigh-action-against-apple-wireless-carriers/>

- Data Protection Authority, The Netherlands, <https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/en/news/dutch-dpa-microsoft-breaches-data-protection-law-windows-10>
- Digital Trends, “Apple sued for \$55 million, accused of abusing its market power in France”, 4.6.16. <https://www.digitaltrends.com/mobile/apple-france-lawsuit-unfair-practices/>
- Ernst & Young: Versenyjogi kockázatok a disztribúciós megállapodásokban. *Versenyjogi hírlevél*, 2017/2. http://www.eylaw.hu/wp-content/uploads/2017/06/versenyjogi_hirlevel_2017_06_12.pdf
- Európai Bizottság, E-kereskedelmi ágazati vizsgálat, http://ec.europa.eu/competition/antitrust/sector_inquiries_e_commerce.html
- Európai Bizottság, Case 39740, Google Search, http://ec.europa.eu/competition/elojade/iseef/case_details.cfm?proc_code=1_39740
- Európai Bizottság, Case 40099, Google Android, http://ec.europa.eu/competition/elojade/iseef/case_details.cfm?proc_code=1_40099
- Európai Bizottság, Case 40411, Google Search (AdSense), http://ec.europa.eu/competition/elojade/iseef/case_details.cfm?proc_code=1_40411
- Európai Unió Bíróságának 2014. május 13-án hozott ítélete a C131/12. sz. *Google Spain SL and Google Inc. v. Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) and Mario Costeja González* ügyben folyamatban lévő eljárásban (előzetes döntéshozatal)
- Fair Trade Act of 2015, Taiwan, <https://www.ftc.gov.tw/internet/english/doc/docDetail.aspx?uid=1295&docid=13970>.
- Federal Trade Commission, U.S., “Statement of the Federal Trade Commission regarding Google’s search practices in the Matter of Google Inc.” FTC File Number 111-0163, https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/295971/130103googlesearchstmtofc_omm.pdf
- Federal Trade Commission Japan, 1 June 2017, <http://www.jftc.go.jp/en/pressreleases/yearly-2017/June/170601.html>
- Financial Times, “Facebook hit by German competition probe”, March 2, 2016. <https://www.ft.com/content/1f4afa34-e05e-11e5-96b7-9f778349aba2>
- Financial Times, “Amazon raided by competition watchdog in Japan”, March 15, 2018. <https://www.ft.com/content/2390de44-2812-11e8-b27e-cc62a39d57a0>
- Google Australia Blog, „Consumers will determine the future of news”. April 23, 2018. <https://australia.googleblog.com/2018/04/consumers-will-determine-future-of-news.html>
- Harvard Business Review, “Should Antitrust Regulators Stop Companies from Collecting So Much Data?”, April 17, 2017. <https://hbr.org/2017/04/should-antitrust-regulators-stop-companies-from-collecting-so-much-data>
- <https://blogs.windows.com/windowsexperience/2017/04/05/windows-10-privacy-journey-continues-more-transparency-and-controls-for-you/#3vDABvICRvPGpA5B.97>
- <https://blogs.windows.com/windowsexperience/2017/04/05/windows-10-privacy-journey-continues-more-transparency-and-controls-for-you/#3vDABvICRvPGpA5B.97>
- <https://www.ago.mo.gov/home/news-archives/2017-news-archives/ag-hawley-issues-investigative-demands-to-google-inc->
- <https://www.ago.mo.gov/docs/default-source/press-releases/2017/UberLetter.pdf>
- <https://www.accc.gov.au/media-release/accc-commences-inquiry-into-digital-platforms>
- McKinsey & Company, „Are you ready for the era of „big data”?”, McKinsey Quarterly, October 2011. <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/are-you-ready-for-the-era-of-big-data>
- MLex, “India’s antitrust ruling against Google shows divergent global approaches”. 13 February 2018. <https://mlexmarketinsight.com/insights-center/editors-picks/antitrust/cross-jurisdiction/indias-antitrust-ruling-against-google-shows-divergent-global-approaches>
- MLex, „Google, Apple on Japanese regulator’s radar for antitrust concerns over smartphone practices”. 28 July 2016. <https://mlexmarketinsight.com/insights-center/editors-picks/antitrust/asia/google-apple-on-japanese-regulators-radar-for-antitrust-concerns-over-smartphone-practices>

- MLex, „Facebook, Google probe unleashes Australian media’s fury over algorithms”. 4 May 2018. <https://mlexmarketinsight.com/insights-center/editors-picks/antitrust/oceania/facebook,-google-probe-unleashes-australian-medias-fury-over-algorithms>
- Munn v. Illinois, 94 U.S. 113 (1877)
- Reuters.com, „Apple loses Taiwan anticompetitive practices court case”, June 17, 2015. <https://www.reuters.com/article/us-taiwan-apple-idUSKBN0OX0VZ20150617>
- Reuters.com, “Germany takes on Facebook in competition probe”, March 2, 2016. <https://www.reuters.com/article/us-facebook-germany-dataprotection/germany-takes-on-facebook-in-competition-probe-idUSKCN0W40Y7>
- Reuters.com, „Exclusive: Japan’s antitrust watchdog considers action against Apple, carriers - sources” September 23, 2016. <https://www.reuters.com/article/us-apple-japan-antitrust-idUSKCN11T0Z6>
- Reuters.com, “India’s antitrust watchdog fines Google for abusing dominant position”. February 8, 2018. <https://www.reuters.com/article/us-india-google-antitrust/indias-antitrust-watchdog-fines-google-for-abusing-dominant-position-idUSKBN1FS2AD>
- Reuters.com, “Australia to probe Facebook, Google over media disruption”, December 4, 2017. <https://www.reuters.com/article/us-australia-antitrust-alphabet/australia-to-probe-facebook-google-over-media-disruption-idUSKBN1DY00T>
- The Japan Times, „FTC raids Amazon Japan over suspected antitrust violation”, March 14, 2018. <https://www.japantimes.co.jp/news/2018/03/15/business/corporate-business/ftc-raids-amazon-japan-suspected-antitrust-violation/#.WxVbTi2B2qB>
- The Korea Herald, „Apple likely to face sanctions over unfair practice in Korea”, April 8, 2018. <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20180408000154>
- Patently Apple, „Apple could face sanctions from Korea’s Antitrust Watchdog for dumping iPhone ad costs on local telecom operators”. April 9, 2018. <http://www.patentlyapple.com/patently-apple/2018/04/apple-could-face-sanctions-from-koreas-ftc-for-dumping-iphone-ad-costs-on-local-telecom-operators.html>
- PYMNTS.com, „Amazon trails Japanese competitor Rakuten”. July 6, 2017 <https://www.pymnts.com/amazon/2017/amazon-trails-japanese-competitor-rakuten/>
- TechSpot, “Apple fined by Taiwan’s fair trade commission over iPhone, plan pricing”, December 26, 2013. <https://www.techspot.com/news/55128-apple-fined-by-taiwans-fair-trade-commission-over-iphone-plan-pricing.html>
- The Guardian, „Google tells Australian regulator it is not contributing to the ‘death of journalism’”. 23 April, 2018. <https://www.theguardian.com/technology/2018/apr/23/google-tells-australian-regulator-it-is-not-contributing-to-the-death-of-journalism>
- The Missouri Merchandising Practices Act of 1967
- The Sydney Morning Herald, „Google, Facebook defend role in media amid ACCC probe”. 23 April 2018. <https://www.smh.com.au/business/companies/google-facebook-defend-role-in-media-amid-accs-probe-20180423-p4zb47.html>
- Wired, “Digital Privacy is Making Antitrust Exciting Again”, 4 June 2017. <https://www.wired.com/2017/06/ntitrust-watchdogs-eye-big-techs-monopoly-data/>

ÚJ KÖNYVEK

Varga Zsófia: Az EU-jog alkalmazása Kézikönyv gyakorló jogászoknak

Wolters Kluwer Kft., Budapest, 2017, 314 o.

Dr. Varga Zsófia (továbbiakban: Szerző) számos a könyv témájával is foglalkozó tanulmány megalkotása után, az Európai Unió Bíróság kutatási részlegének munkatársaként szerzett tapasztalataira építve az uniós jog iránt érdeklődő jogásztársadalom elé tárta jelen művet, amely hézagpótló és véleményem szerint a magyar szakirodalomban egyedülállóan tekinthető.

Előjáróban a mű strukturális felépítéséről annyit érdemes tudni, hogy szerkezetileg fejezetekre, alfejezetekre és pontokra, végjegyzetekre, tárgymutatóra, határozatmutatóra és irodalomjegyzékre tagolódik, és a 4. fejezet kivételével minden egyes fejezet végén egy rövidebb hangvételi összefoglalás található. A mű egyébként összesen 6 nagy fejezetből áll az alábbiakban kivonatolt tartalmi bontásban.

Az *1. fejezet* a luxemburgi bíróság ítélkezési gyakorlatát megjelenítő forrásokkal foglalkozik. A Szerző pontos eligazítást nyújt az ügyszám, CELEX-szám és az ECLI-szám közötti megnevezések közötti különbségek, azok felépítése és a források közötti könnyebb eligazodás tekintetében, valamint a határozatok hivatalos idézési módjával és az ítélkezési gyakorlat elemzésével kapcsolatban. A Szerző nem hagyja figyelmen kívül azt a tényt sem, hogy „az uniós jog alkalmazásnak nincsenek hagyományai Magyarországon, és a tapasztaltabb bírók, ügyvédek egyetemi tanulmányaik alatt nem foglalkoztak uniós joggal” (15. o.), így az európai uniós jogot gyakran alkalmazzák olyan ügyvédek, bírók, akik nem feltétlenül igazodnak el az uniós jog ítélkezési gyakorlatát feldolgozó adatbázisokban. Ezen eligazodást megkönnyítendő a Szerző igen részletesen és kimerítően elemzi a luxemburgi bíróság

határozataihoz való hozzáférés lehetőségeit, azon adatbázisokat, amelyeken keresztül rendszerezett keresés folytatható.

A 2. fejezet a magyar bíróságokat terhelő kötelezettségeket citálja az uniós jog alkalmazásával összefüggésben. E fejezetben a Szerző érthetően foglalkozik a tagállami bíróságok uniós jogalkalmazásával kapcsolatos feladataival, illetve azon problematikával, hogy az uniós jognak teljes mértékben a tagállami jogrendszerekre kell támaszkodnia az anyagi jogi szabályok érvényesítése, az eljárásjogi és jogorvoslati szabályok tekintetében, mivel az uniós jogrendnek nincsenek saját eljárásjogi és jogorvoslati szabályai sem. Ezek mellett a fejezet kifejezetten kitér az uniós jog általános elveire, így az uniós szabályok hatékony érvényesülésének elvére, az egyének számára biztosított jogok hatékony, közvetlen és azonnali védelmének elvére, a közvetlen és közvetett hatály elvére, az uniós jog elsőbbségének elvére, a tagállami kártérítési felelősség elvére, az előzetes döntéshozatali kérelem előterjesztésére, az ideiglenes intézkedések elrendelésére, az uniós jog *ex officio* alkalmazására, valamint az Európai Unió Alapjogi Chartájának alkalmazási korlátaira. A Szerző ezen fejezetben említett elveket a további fejezetekben (3–6. fejezet) részletesen elemzi.

A 3. fejezetben a magyar bíróság uniós jogalkalmazási lehetőségeivel, illetve kötelezettségével foglalkozik, és ennek keretén belül tárgyalja a kérelemhez kötöttség elvét, az uniós jog hivatalbóli alkalmazásának körét, valamint a *reformatio in peius* tilalmának elvét (vagyis a felperes a keresetindításával nem kerülhet hátrányosabb helyzetbe, mint amelyben a kereset megindítása nélkül lett volna.). E fejezet igen részletesen foglalkozik azon általános nemzeti bíróságok hatáskörét korlátozó elvvel, miszerint a feleknek kell kezdeményezniük az eljárást, és a bíróság csak kivételes esetekben járhat el hivatalból – a tényleges érvényesülés elve¹ vagy az egyenértékűség elve alapján.²

A 4. fejezet részletesen citálja a tagállami kártérítési felelősség szabályait, így a kártérítési felelősség alapjait, a kártérítési felelősség és az azokért való helytállás eseteit, a törvényhozó, a közigazgatási szerv vagy a végső fokon eljáró bíróság által elkövetett jogsértések tekintetében. A fejezet részletesen taglalja a jogalanyok számára jogot biztosító norma tartalmi meghatározását, a kellően súlyos jogsértés értékelési szempontjait, meghatározó összetevőit, valamint magát az ok-okozati összefüggést. Továbbá kitér arra is, hogyha a kártérítési felelősség feltételei maradék-

¹ Ha az uniós jog bíróság előtti alkalmazhatósága más módon nem lenne biztosítható; illetve fogyasztói jogok védelmét érti alatta a Szerző.

² Például a közrendi klauzula.

talanul teljesülnek, akkor a tagállam a kárt már a nemzeti kártérítési jogszabályok szerint köteles megtéríteni. Azonban ezzel a nemzeti jogra való visszautalással abba a helyzetbe kerül a tagállami bíróság, hogy magának kell meghatároznia, felelős-e a tagállam az uniós jog megsértésével okozott károkért, és saját magának kell megállapítania a kártérítés összegét is.³ Annak érdekében, hogy a tagállami jog ne gátolja az egyéni jogvédelmet, a luxemburgi bíróság rögzít néhány, a kártérítési felelősség elbírálása során alkalmazandó szabályt. A fejezet a témát érintő magyar szabályozás és ítélkezési gyakorlat ismertetésével zárul.

Az 5. fejezet az előzetes döntéshozatali kérelem témakörét tárgyalja. Így többek között a kérelem érdemi vizsgálatának eljárásjogi feltételeit, úgymint az uniós jog értelmezésére irányuló kérdést, az alapeljárás kapcsolatát az uniós joggal, a kérelem kizárólagos előterjesztőjét, a kérelem tartalmi elemeit, a feltett kérdés megválaszolásának szükségességét, a folyamatban lévő eljárásra vonatkozó szabályokat, illetve az előzetes döntéshozatali kérelemmel kapcsolatos járulékos kérdéseket (kérelem visszavonása; uniós jog hatálya alá tartozás vizsgálata).

A 6. fejezet az Alapjogi Charta hatályával foglalkozik. Az utolsó fejezet a Charta alkalmazási körével és az ezen, témakört kitöltő számottevő esetjoggal operál. A fejezet az ítélkezési gyakorlat által kialakított három esetcsoport köré szerveződik, úgymint a végrehajtási helyzet (amikor a tagállamok az uniós jog végrehajtójaként járnak el/meghatalmazotti helyzet/jogforrások átültetése), a derogációs helyzet (amikor a tagállamok az alapszerződésekben foglalt alapvető szabadságok – főként a négy alapszabadság – érvényesülése alól kivételeket fogalmaznak meg/eltérési/korlátozási szituáció) és az egyéb okból uniós jog hatálya alá tartozás esetei (itt a feltétel az uniós joggal való kapcsolat megléte: a Chartában foglalt jog alkalmazási köre egybeesik az uniós jog hatályával, vagy az uniós jog szabálya az adott helyzetre alkalmazható, vagy a tényállás elemei a tagállami szabályozást az uniós joghoz kapcsolják).

A fejezetek rövid tartalmi ismertetésén túl a mű szerkezeti tulajdonságai közé tartozik az is, hogy a fejezetek végén található lábjegyzetelési módszer (végjegyzetek) véleményem szerint megnehezíti az olvasást, mert adott esetben csak előrelapozással lehet megállapítani, hogy a lábjegyzettel ellátott szöveg vagy parafrázis ítéletből, tanulmányból, más hivatkozott műből vagy magából az alapszerződésekben, egyéb uniós jogi aktusokból került beemelésre, avagy ezek a Szerző saját gondolatait tükrözik, vagy esetleg egy korábbi tanulmányából vett idézetet.

³ Varga [2017], 160. o.

Külön szeretném kiemelni, hogy a Szerző minden fejezetben gondosan ügyel arra, hogy ne csak (az egyetemi tankönyvekben, illetve vizsgatételsorokban található) közismert jogeseteket dolgozzon fel, hanem sok olyan esetet is felvonultat, amelyekkel az egyetemi hallgató, a szakvizsgázó vagy a gyakorló jogász (kivéve természetesen, ha nem ez a szakterülete) más hasonló témájú könyvekben elvétve, ha találkozhat. Ennek kapcsán szeretném megjegyezni, hogy a Szerző összesen több mint 130 magyar és külföldi vonatkozású Európai Bírósági határozatot dolgozott fel a kézikönyv megalkotása során. Különösen fontos megemlíteni e téren, hogy jelentős számú magyar bírósági joggyakorlatot is felvonultat a mű, melyben „a Magyar Állammal szembeni, uniós jog megsértésével okozott kár megtérítése iránti perek”⁴ kerülnek górcső alá. A kézikönyv minden fejezete nagyon gyakorlatias, releváns és sokszínű esetjogot felvonultató mű, amely valóban nagyon könnyen emészthetővé teszi az uniós jogalkalmazásában való elmélyülést. Fontos hangsúlyozni azt is, hogy a nagyszámú esetjog feldolgozása „*user friendly*” vagyis „felhasználóbarát”⁵ módon történik, kerülve a téma tekintetében felesleges információk citálását, ezzel is megkönnyítve azok megértését. A műről elmondható, hogy nemcsak számottevő esetjogot elemez és vonultat fel, hanem jelentős mértékű idegen és magyar nyelvű szakirodalmat is feldolgoz, mely a Szerző szakmaisága mellett tesz tanúbizonyságot.

A mű, ahogyan azt a címe is fémjelzi, gyakorló jogászoknak szóló kézikönyv, melytől nem tekinthetünk el a könyv olvasásakor sem. Nem lehet akként tekinteni a könyvre, mint egy a témában minden elméleti irányzatot bemutató, összefoglaló műre, ezért egy-egy ügy kapcsán ne keressünk benne hosszas tényállásleírásokat vagy túlterjengős, már-már szájbarágós példázatokot, jogi megoldásokat, sőt jogszabály-hivatkozásokkal teletűzdelt oldalakra se számítsunk (elvétve azért a könnyebb megértés végett találkozhatunk ilyen jellegű idézetekkel, de nem ez a jellemző a könyv struktúrájára).

A kézikönyv valóban kézikönyvként funkcionál – átlátható, érthető, a témában kiváló eligazítást nyújtó dokumentum, melyet a jogban már jártas, gyakorlattal rendelkező olvasóközönségnek szánt a Szerző, számításba véve, hogy olvasói a témában már rendelkeznek némi „előképzettséggel”.

Így elsősorban azon gyakorló jogászokat kívánja megszólítani, akik eddig esetleg még nem kaptak kedvet az uniós jog rejtelmeinek felderítéséhez. Nekik csak ajánlani tudom, hogy szánjanak egy kis időt a fenti mű tételes megismerésére, ga-

⁴ Varga [2017], 13. o.

⁵ Varga [2017], 13. o.

rantálva, hogy annak részletességében, közérthetőségében, szakmaiságában és gyakorlatiasságában nem fognak csatlakozni. Szintén ajánlom a könyvet azon joghallgatóknak is, akik az egyetemi kurzusokon megszerzett uniós jogi tanulmányaikat szeretnék jobban elmélyíteni és új ismeretekkel színesíteni.

Jezerniczki Katalin

Jezerniczki Katalin, PhD-hallgató, ügyvédjelölt, PPKE JÁK, Pongrácz & Társai Ügyvédi Iroda.
E-mail: jezerniczki.katalin@gmail.com

A recenzió elkészítéséhez *dr. Raffai Katalin Edit* egyetemi docens segítő közreműködését ezúton köszönöm.

Abstract of the Article

Big Data and the use of consumer data – an introduction to international cases

PÁL BELÉNYESI

This study investigates one of the most exposed areas of interest of present day competition and privacy administration: the relationship between Big Data and consumer behaviour in the mirror of global antitrust enforcement. We chose to follow a normative-institutional perspective, scrutinizing a selected number of cases from different jurisdictions in the world, looking for patterns in similar cases. Though enforcement seems to be intensifying globally, a systemic Big Data-specific antitrust issue has not yet been branded. Most of the cases look at traditionally anticompetitive behaviours in a digital environment. We believe that this has both bandwidth and conception-related reasons. However, as soon as the responsible agencies start examining consumer behaviour empirically and accordingly adjust their investigations, the number of successful interventions may scale up. This requires the revisiting the concept of the consumer harm. Based on the cases examined, we can firmly state that the mainstream philosophy of competition enforcement – that it should solely focus on consumer harm, first and foremost through price-based competition –, in the era of Big Data is difficult to sustain. Accordingly, the cases focusing on Big Data, continue to guard consumer rights (as a synonym for consumer privacy) by competition law, instead of reclassifying the general approach. Nevertheless, a conceptual diversion from the neoclassic mantra can be recognized – unfortunately, still without the heavy reliance on the results of behavioural economics. On the basis of the above it is our view that competition authorities should rather protect market competition than the consumers' short-term price sensitivity, when investigating digitally important companies. Also, it seems to be that corporations owning Big Data databases hold similar positions in the digital environment to the traditional network industries in traditional environments, therefore the antitrust approach to them should be similar to the later, too. Similar – not necessarily the same. Present study is an outlook, not a duplication of the introduction of the classic European (Google) cases, which have been and are commented elsewhere.

Konjunktúrajelentés

2018

GDP

Fogyasztás

Beruházás

Külkereskedelem indikátorai

Munkaerőpiaci, bér- és jövedelmi mutatók

Termelési és árindexek

Kamatok, árfolyamok

**Makroegyensúlyi mutatók
(államháztartás, fizetési mérleg)**

A magyar gazdaság helyzetének részletes elemzése, a világgazdaság, a közép- és délkelet-európai országok aktuális folyamatainak áttekintése, rövid távú előrejelzés szöveges, táblázatos, grafikus formában.

KOPINT-TÁRKI
Konjunktúrakutatói Intézet Zrt.

1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail: info@kopint-tarki.hu

www.kopint-tarki.hu

Évente 4 alkalommal jelenik meg, terjedelme: 80–90 oldal.

Konjunktúrajelentés (magyar) 200 000 Ft/év

Megrendelhető info@kopint-tarki.hu.